

PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS



Galicia y Norte de Portugal

Claves económicas de una euroregión

**ECONOMÍA DE LAS
COMUNIDADES AUTÓNOMAS**

GALICIA Y NORTE DE PORTUGAL

2007

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

PATRONATO

| | |
|---|--------------------------|
| JUAN R. QUINTÁS SEOANE <i>(Presidente)</i> | ALEIX GIMBERNAT MARTÍ |
| JOSÉ MARÍA MÉNDEZ ÁLVAREZ-CEDRÓN <i>(Secretario)</i> | ROBERTO LÓPEZ ABAD |
| JULIO FERMOSE GARCÍA | JESÚS MEDINA OCAÑA |
| JULIO FERNÁNDEZ GAYOSO | JORDI MESTRE GONZÁLEZ |
| | ANTONIO PULIDO GUTIÉRREZ |
| | ATILANO SOTO RÁBANOS |

PRESIDENTE DE HONOR

ENRIQUE FUENTES QUINTANA

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

CONSEJO DE REDACCIÓN

| | |
|--|--|
| VICTORIO VALLE SÁNCHEZ <i>(Director)</i> | MANUEL LAGARES CALVO |
| JULIO ALCAIDE INCHAUSTI | JUAN ANTONIO MAROTO ACÍN |
| JOSÉ ANTONIO ANTÓN PÉREZ | CARMELA MARTÍN GONZÁLEZ |
| SANTIAGO CARBÓ VALVERDE | FERNANDO PAMPILLÓN FERNÁNDEZ <i>(Subdirector)</i> |
| FRANCISCO CASTELLANO REAL | JORGE PEREIRA RODRÍGUEZ |
| FERNANDO GONZÁLEZ OLIVARES <i>(Redactor-jefe)</i> | JOSÉ LUIS RAYMOND BARA |
| | JOSÉ VILLAVERDE CASTRO |

Coordinadora de Publicaciones

M.^a Pilar López Isarría

Portada

Bravo-Lofish

Ilustración: Manuel Abelenda Zapata

Islote en el Miño

Año 1914

Propiedad de la Colección de Arte Caixanova

Edita

Fundación de las Cajas de Ahorros
Caballero de Gracia, 28. 28013 Madrid

Imprime

Fernández Ciudad, S.L.
Coto de Doñana, 10. 28320 Pinto (Madrid)

Depósito legal: M. 34.543-1994

ISSN: 1163-4777

© FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS. Todos los derechos reservados.
Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, *offset* o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.



SUMARIO

PRESENTACIÓN

Julio Fernández Gayoso

V

INTRODUCCIÓN EDITORIAL

Retos y oportunidades de un proyecto compartido

VII

I. PANORÁMICA GENERAL Y RECURSOS

| | | |
|---|----|---|
| Los fundamentos institucionales de la eurorregión Galicia-Norte de Portugal | 3 | <i>Gonzalo Caballero Miguez</i> |
| Galicia y la Región Norte de Portugal. Transporte terrestre y aéreo: | 15 | <i>Abel Losada Álvarez y José Ángel Vázquez Barquero</i> |
| Cohesión territorial y dimensión exterior | 15 | |
| Las autopistas del mar y el sistema portuario gallego Galicia y la Región Norte de Portugal, | 27 | <i>Fernando González Laxe</i> |
| hacia la <i>convergencia</i> demográfica | 39 | <i>Abel Losada Álvarez</i> |
| Integración y mercado de trabajo en la eurorregión Galicia-Norte de Portugal | 49 | <i>Roberto Bande y Melchor Fernández</i> |
| Capital tecnológico y sistema de innovación de la eurorregión Galicia-Norte de Portugal | 65 | <i>Santiago Lago Peñas</i> |
| Galicia en la sociedad de la información y el conocimiento | 75 | <i>Domingo Docampo Amoedo y José Manuel González González</i> |

II. MECADOS Y SECTORES

| | | |
|---|-----|--|
| Procesos y conceptos en la caracterización de las áreas rurales del Noroeste peninsular | 91 | <i>Xesús A. Lage Picos</i> |
| Pesca y acuicultura en Galicia en el contexto de las relaciones internacionales | 109 | <i>Manuel Varela Lafuente y Dolores Garza Gil</i> |
| El sistema empresarial privado de Galicia en el marco de la innovación. Un enfoque estratégico de cadenas empresariales | 121 | <i>Jorge González Gurriarán y Pedro Figueroa Dorrego</i> |
| Caracterización estratégica de las empresas de la eurorregión | 135 | <i>Pilar Cibrán Ferraz, Cecilio Huarte Galbán y Mónica Villanueva Villar</i> |
| Energía y política energética | 145 | <i>Xoán Ramón Doldán García y Anxo Calvo Silvosa</i> |
| La distribución en Galicia y el Norte de Portugal | 157 | <i>Lorenzo Rodríguez Comesaña, Encarnación González Vázquez y M.^a Elisa Alén González</i> |
| Nuevas tendencias en el comercio extranjero de Galicia | 175 | <i>Ana Esther Castro y José Francisco Teixeira</i> |
| Inversión extranjera y comercio internacional | 185 | <i>Raquel Díaz Vázquez</i> |
| Las cajas de ahorros como agentes dinamizadores de la economía gallega: El caso de la eurorregión Galicia-Norte de Portugal | 201 | <i>José Luis Pego Alonso</i> |

III. INSTITUCIONES POLÍTICAS

| | | |
|--|-----|---|
| Políticas de desarrollo regional de la euroregión Galicia-Norte de Portugal | 213 | <i>Xulio Pardellas de Blas</i> |
| Gasto público y crecimiento: El caso del Norte de Portugal | 221 | <i>Luis Caramés Viéitez</i> |
| Financiación municipal. Un modelo agotado | 229 | <i>Xoaquín Álvarez Corbacho</i> |
| La distribución de la renta en Galicia en el marco de la euroregión | 241 | <i>Coral del Río Otero, Carlos Gradín Lago y Olga Cantó Sánchez</i> |

PRESENTACIÓN

Julio Fernández Gayoso

Presidente de Caixanova

El proyecto de construcción europea trajo consigo un nuevo escenario de relaciones territoriales que traspasan las tradicionales delimitaciones geopolíticas estatales, dando lugar al desarrollo de interesantes espacios transfronterizos con raíces culturales, sociales y económicas comunes, que merecen analizarse y potenciarse como auténticas unidades regionales.

Fruto de este proceso de impulso al estrechamiento de lazos entre comunidades limítrofes con elevadas afinidades y potenciales sinergias de crecimiento, surgen las denominadas eurorregiones, piezas clave para el entendimiento del nuevo sentir europeo y verdaderos bancos de pruebas del modelo de convivencia que definirá el devenir del continente.

En este contexto, el análisis de la configuración y la evolución de la eurorregión formada por Galicia y la Región Norte de Portugal y la reflexión sobre los pilares que sustentan su futuro es un ejercicio que resulta siempre grato.

La extraordinaria pujanza de la actividad económica, social y cultural de ambas comunidades fronterizas hace que su estudio resulte tan imprescindible como ilusionante, especialmente si se tiene el privilegio de ser partícipe directo en iniciativas que coadyuvan a su crecimiento.

Abarcando un área que supera en superficie y población a varios países de la Unión Europea, su economía registra crecimientos más elevados que los de la media europea, en una tendencia firme hacia la convergencia que se traduce en visibles avances en la calidad de vida y en el grado de progreso de su capital humano, fortaleciendo la competitividad de la zona en el escenario internacional y consolidándose como núcleo de actividad empresarial con rasgos diferenciales que juegan un papel cada vez más valorado en las decisiones de inversión.

La integración simultánea de España y Portugal en la Unión Europea abrió un fluido canal de comunicación, que culminó en el ámbito institucional con la creación de la Comunidad de Trabajo Galicia Norte de Portugal, fortalecida por las ayudas recibidas de los fondos comunitarios dirigidos a promover la integración y la cohesión de las diferentes regiones europeas. La aportación europea y la colaboración institucional entre las administraciones públicas, así como el ánimo constructivo de agentes dinamizadores de la sociedad civil de ambos socios de la eurorregión, se tradujo en la materialización de importantes proyectos que, desde el campo de las infraestructuras hasta el de la transmisión del conocimiento, han situado a la eurorregión en una adecuada posición de partida ante los retos que plantea un horizonte caracterizado por la paulatina reducción de las ayudas europeas a su desarrollo y por la creciente presión competitiva de las nuevas economías adheridas a la Unión.

No resulta exagerado afirmar que, a la luz de las metas alcanzadas en objetivos estratégicos considerados básicos para el desarrollo de cualquier rama de actividad y de la tendencia convergente mostrada por las macromagnitudes del área, las aparentes amenazas del entorno pueden convertirse en oportunidades de expansión para el tejido productivo de la eurorregión, que se configura como un espacio con capacidad propia para mantener un óptimo ritmo de crecimiento endógeno sostenible y, en consecuencia, generar riqueza y bienestar.

En los últimos años, la actividad empresarial del área ha demostrado una elevada capacidad de innovación y una vitalidad que se ha manifestado en una doble vía: la entrada de inversión directa extranjera y la salida al exterior de firmas gallegas y lusas, con destacadas puntas de lanza que contribuyen a reforzar y difundir la imagen de calidad de la eurorregión. Ambos rasgos constituyen la mayor garantía de éxito para consolidar la plena integración en los ritmos de evolución social y económica de su entorno de referencia, y justifican una lectura esperanzadora de su previsible evolución en los próximos años, en los que se acelerará el proceso de ruptura de los tradicionales tópicos de aislamiento y retraso que el Noroeste peninsular ha sufrido como condicionantes limitativos de su capacidad de desarrollo.

Todo ello favorecido por un responsable clima de colaboración institucional, caldo de cultivo indispensable para el acometimiento de proyectos con una visión estratégica a largo plazo, lo que se puso de manifiesto con la materialización de multitud de iniciativas como la elaboración de planes estratégicos de ámbito urbano y metropolitano, la constitución de clusters dirigidos a fortalecer el tejido empresarial, la creación de nuevos institutos de estudio e investigación y un largo etcétera.

No obstante, y avanzando sobre los logros alcanzados, la aprobación de nuevos proyectos y el compromiso institucional de aceleración de otros ya previstos o en curso deben interpretarse como un acicate para encarar el impulso definitivo que precisa la eurorregión en su camino hacia la equiparación de su nivel de desarrollo con el de las áreas de referencia en Europa. El tren de alta velocidad, la culminación del trazado de autovías y vías rápidas, así como las inversiones en suelo industrial y nudos logísticos harán de la eurorregión un destino empresarial, comercial y turístico todavía más cercano; la promoción de la imagen del área en el exterior ayudará a mostrar la riqueza de su acervo cultural y a estimular el interés por su conocimiento; el fomento de políticas de I+D+i, así como de educación, protección y regeneración medioambiental, alimentará el potencial desarrollo sostenible de la comunidad al mismo tiempo que añadirá valor al patrimonio natural que heredarán sus futuras generaciones.

Desde esta perspectiva, Caixanova renueva cada día su apuesta por la eurorregión Galicia-Norte de Portugal como el marco natural de expansión de las comunidades que la integran, más allá del tradicional respaldo a la actividad comercial transfronteriza. Desde que, hace más de una década, Caixanova abriese la primera oficina de una entidad financiera gallega en suelo luso, los proyectos de la Caja dirigidos al mercado portugués no han dejado de ser una constante en la línea estratégica de la Entidad. La presencia directa en sectores clave de la economía del Norte de Portugal se vio reforzada por el papel desempeñado como socio de referencia en numerosos proyectos de colaboración interregional, así como por la extensión de su obra social, especialmente en el campo de la formación, la investigación y la difusión del conocimiento, a través de la Escuela de Negocios Caixanova en Oporto.

Por ello, quisiera agradecer a la dirección de FUNCAS la oportunidad que le brinda a Caixanova de presentar este número monográfico de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, dentro de su colección Economía de las Comunidades Autónomas, así como a todas las firmas que han colaborado en su elaboración, tanto por la elevada calidad de sus aportaciones como por el aprecio con el que aceptaron la invitación a participar en esta publicación.

Introducción Editorial

RETOS Y OPORTUNIDADES DE UN PROYECTO COMPARTIDO

Siguiendo una tradición que dura más de un cuarto de siglo, PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA vuelve a mostrar su interés por el estudio de cuestiones económicas regionales, y lo hace dedicando un número monográfico al tratamiento de dichos temas. Este número forma parte de la serie *Economía de las Comunidades Autónomas*, y su atención se centra en la eurorregión formada por Galicia y el Norte de Portugal.

Habiendo dedicado diversos números monográficos de esta serie a estudiar la situación y los problemas de nuestras comunidades autónomas, PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA se ha orientado en los últimos tiempos hacia análisis que sobrepasen los límites relativamente estrechos de una región. En este sentido se han abordado con anterioridad los estudios del *Valle Medio del Ebro* y de la *Raya Ibérica. Centro-Sur*. Siguiendo con esta orientación, este número —coordinado por el profesor **José Villaverde**, de la Universidad de Cantabria— se dedica a otra parte de la denominada Raya Ibérica, la formada en particular por Galicia y el Norte de Portugal. El patrocinio de **Caixanova** ha sido fundamental para su realización, por lo que FUNCAS expresa públicamente su agradecimiento. Asimismo, el agradecimiento va dirigido a todos los colaboradores de este número y, en particular, a los profesores **Varela** y **Pardellas** por su desinteresada ayuda en el diseño y preparación del mismo.

Pese al interés de PAPELES y de los autores de las distintas colaboraciones por ofrecer un tratamiento equilibrado de los lados luso y español de la Raya, esto no ha sido posible en todas las ocasiones debido a la existencia de problemas con la información estadística. A menudo, esta información es distinta para las dos zonas, y cuando aparentemente es similar se plantean muchos problemas de falta de homogeneidad. En todo caso, el número ofrece una perspectiva objetiva y actual sobre la realidad económica de la eurorregión, que incluye las cuatro provincias gallegas y los municipios más relevantes del Norte de Portugal (Braga, Bragança, Porto, Viana do Castelo y Vila Real).

El número se estructura en tres grandes secciones, cada una de las cuales está destinada a analizar la realidad económica antes mencionada desde una perspectiva distinta. En la primera, formada por siete colaboraciones, se ofrece una visión general de la economía de la eurorregión y se analizan algunos de los principales recursos productivos. En el segundo bloque se cambia la orientación y se examina el comportamiento de los principales sectores productivos y la inserción de la eurorregión en la economía internacional; este apartado consta de nueve colaboraciones. Finalmente, la última sección, integrada por cuatro artículos, se dedica a analizar algunas cuestiones de política económica vitales para el desarrollo de la zona.

**PANORÁMICA
GENERAL
Y RECURSOS**

El número se inicia con un artículo que, firmado por el profesor **Gonzalo Caballero**, de la Universidad de Vigo, se dedica a estudiar los fundamentos institucionales de la eurorregión. Con un enfoque pluridisciplinar —histórico, social, político y económico— el artículo comienza por manifestar que «las claves del éxito de una economía no pueden comprenderse sin incorporar el análisis institucional». A renglón seguido, el autor pasa revista a la teoría económica de las instituciones y a la historia hispano-portuguesa, incidiendo en la vertiente institucional. Básicamente, se pone de relieve que, mientras que en España se cuenta con gobiernos regionales, en Portugal la descentralización política con gobiernos regionales se circunscribe a los territorios insulares de Azores y Madeira. En consecuencia, el nivel de colaboración institucional en la eurorregión se manifiesta fundamentalmente en otro ámbito, el local, «de modo que los ayuntamientos españoles y los *concelhos* portugueses sí han podido intentar constituir una base política para la formación de un entramado institucional en la eurorregión». Esto ha dado lugar a la formación del llamado Eixo Atlántico, cuya finalidad es tanto la de actuar como *lobby* para captar fondos e influir en los centros de decisión como la de asumir funciones propias de una agencia de desarrollo regional.

Tras la presentación del marco institucional de la eurorregión realizada en la primera colaboración, la segunda, firmada por los profesores **Losada** y **Vázquez Barquero**, de la Universidad de Vigo, se dedica a analizar de qué manera los transportes terrestre y aéreo contribuyen a la cohesión territorial de la zona. Tras efectuar una interesante digresión sobre el papel de las infraestructuras en el desarrollo regional, el artículo se centra en el análisis de la eurorregión, analizando tanto las infraestructuras viarias (carreteras y ferrocarriles) como aeroportuarias. La conclusión que se obtiene es que la dotación de infraestructuras de carreteras es suficiente para satisfacer la demanda entre Galicia y el Norte de Portugal, mientras que, por el contrario, la dotación ferroviaria se muestra bastante deficiente, especialmente por problemas de trazado. Por otro lado, las infraestructuras aéreas también parecen ser suficientes para satisfacer las necesidades de la demanda, aunque se echa de menos la

existencia, dentro de un marco de competencia, de más cooperación entre la parte portuguesa y la española.

El análisis de las infraestructuras marítimas, vitales para un área tan vinculada al mar como lo es la eurorregión, es realizado por el profesor **González Laxe**, de la Universidad de A Coruña. Tras una detenida revisión de los aspectos más interesantes del tráfico marítimo en general, el autor centra su atención en el estudio del tráfico marítimo y la actividad portuaria en Galicia, y en la consideración de la viabilidad de establecer una llamada «autopista del mar» en la región, dentro del contexto de la Europa atlántica. En el artículo se pone de relieve que el tráfico de los puertos gallegos es muy especializado o, dicho con otras palabras, que una buena parte del mismo pueda considerarse como tráfico cautivo. Pese a ello, se atisban «perfiles más diversificados tanto en las cargas como en las descargas efectuadas», fenómeno en el que la constante renovación y ampliación de los puertos juega un papel esencial. Esta ampliación y renovación tiene, sin embargo, que realizarse más intensamente para poder contar con una verdadera «autopista del mar» que permita una mejor conexión con los operadores logísticos; en este sentido, los puertos gallegos están bien situados pues los nuevos ejes económicos Norte-Sur hacen que los mismos desempeñen, cada vez más, el papel de «intermediarios indispensables».

Examinadas las infraestructuras de transporte en las dos colaboraciones previamente mencionadas, el resto de las que forman este primer núcleo se dedican, de una manera u otra, a analizar el papel del factor humano. Así, el artículo del profesor **Losada**, de la Universidad de Vigo, aborda la cuestión de la convergencia demográfica en la eurorregión, para lo cual pasa revista a los rasgos demográficos más significativos y a su evolución en la década 1991-2001. En líneas generales, Losada subraya que tanto Galicia como el Norte de Portugal comparten una serie de características, sobre todo que la población se encuentra muy desigualmente distribuida en el territorio, con densidades demográficas muy altas en las zonas costeras y una práctica desertización demográfica en las zonas montañosas más aisladas. Pese a ello, también hay diferencias importantes, especialmente en lo relativo a la escala urbana, que tiene más características de red en Galicia (con dos áreas urbanas intermedias, Vigo y A Coruña) que en el Norte de Portugal, donde la estructura, centrada en el Gran Porto, es de carácter unipolar. Asimismo, también hay diferencias importantes en la estructura de la población por edades, más envejecida en Galicia que en el Norte de Portugal, aunque hay una cierta tendencia a acercarse. Por último, los movimientos migratorios también presentan perfiles distintos: bastante neutro en el caso gallego, donde la emigración exterior ha desaparecido, y más activo en el caso portugués.

Los profesores **Bande** y **Fernández**, de la Universidad de Santiago de Compostela, se centran en el estudio del mercado de trabajo en la eurorregión desde tres perspectivas distintas, pero complementarias. La co-

laboración comienza con el análisis evolutivo de las principales magnitudes laborales y pone de manifiesto que, desde finales de los años noventa, se ha producido un acercamiento entre las mismas en ambas zonas. Seguidamente, se investiga qué parte de este proceso se encuentra relacionada, directamente, con la creación de un mercado de trabajo común entre ambas zonas, hecho vinculado a que la movilidad intra-regional es mucho más acusada entre Galicia y el Norte de Portugal que, por ejemplo, entre Galicia y Asturias o Castilla y León. Por último, se analizan las diferencias de desempleo regional y se examina si éstas pueden verse compensadas por otras características del mercado de trabajo, en cuyo caso la convergencia real (en condiciones de vida, salarios, productividad) entre Galicia y el Norte de Portugal nunca será completa.

Si la población y el empleo son vitales para el crecimiento económico, más lo es si la población empleada cuenta con un elevado grado de cualificación y, en particular, si trabaja en un sistema en el que la innovación y el capital tecnológico están muy presentes. A analizar estas dos cuestiones se dedica, precisamente, el trabajo realizado por el profesor **Lago Peñas**, de la Universidad de Vigo. Organizado en cuatro apartados, el primero de carácter conceptual y el último presentando las conclusiones más relevantes, son los dos intermedios los que constituyen el grueso del artículo, uno de ellos examina los sistemas de innovación en España y Portugal y otro analiza ese mismo tema en la eurorregión. Desde nuestro punto de vista, tres son los rasgos que hay que destacar: 1) que España y Portugal cuentan con un sistema de innovación poco potente; 2) que Galicia y el Norte de Portugal se encuentran muy alejados de los polos innovadores más potentes de la Península Ibérica, y 3) que la necesaria potenciación de este sistema pasa por dedicarle más recursos financieros, por más colaboración entre instituciones (universidades, empresas y administración) y por un diseño más inteligente de las políticas públicas. Y tiempo, la potenciación del sistema necesita tiempo, es decir, perseverancia en las pautas indicadas en el punto 3.

Hablar actualmente de tecnología e innovación es, necesariamente, hablar de la sociedad del conocimiento, omnipresente sí, pero, valga la redundancia, escasamente conocida. Pues bien, el artículo del profesor **Docampo** (Universidad de Vigo) y de **J. M. González** (Ciudad Tecnológica de Vigo) aborda, en un excelente análisis descriptivo, el tratamiento de la sociedad de la información y el conocimiento en Galicia, bien que con algunas referencias al caso de la eurorregión. Tras dejar constancia de que las TIC se han revelado como el factor esencial de los cambios producidos últimamente en relación con el progreso técnico, la innovación y el crecimiento, el trabajo pone de manifiesto que Galicia sufre un retraso importante en esta materia, especialmente en lo que se refiere a la implantación de las TIC entre los hogares y los ciudadanos, ya que, por lo que concierne al sector empresarial, la posición gallega está más alineada con los valores nacionales y de la UE. Desde el punto

de vista de la dotación de infraestructuras, se constata, sin embargo, que la situación es más favorable, debido tanto a la preocupación de los gobiernos de Galicia por invertir decididamente en ellas como porque la empresa privada también ha sido bastante activa (lo que ha permitido contar con dos nuevos operadores privados de telecomunicaciones). Menos favorable es, en todo caso, la situación de la industria de las telecomunicaciones, aunque algunos desarrollos recientes —como la creación del Centro Tecnológico de Telecomunicaciones— y el creciente papel de la educación superior en las TIC permite atisbar esperanzas sobre su desarrollo futuro.

El segundo grupo de colaboraciones se inicia con una que, realizada por el profesor **Lage**, de la Universidad de Vigo, está dedicada a estudiar el medio rural. En el artículo se propone una aproximación constructiva a las áreas rurales de la eurorregión desde la que lo rural se entiende como un concepto social de múltiples significados que condensa usos, prácticas y representaciones de agentes sociales de muy diversa índole. Una acotación inicial de los núcleos de los territorios de la eurorregión advierte de que la población rural sigue siendo mayoritaria y posee una gran dispersión, a pesar de la importante densidad de los municipios litorales o próximos a la costa Atlántica. La caracterización poblacional se profundiza con la identificación de determinados procesos estructurales que contradicen las imágenes clásicas de lo rural: se ilustra el retroceso de los ocupados y explotaciones agrarias, así como su incidencia en los usos y aprovechamientos de la tierra; se constata la terciarización del empleo de los residentes rurales y la alta movilidad pendular que les impone la distancia entre su domicilio y el trabajo; finalmente, se coteja el incipiente envejecimiento de los núcleos rurales del Norte de Portugal, con respecto al sobre-envejecimiento en Galicia, y la masculinización de los núcleos rurales menores de 2.000 habitantes. Rota su identificación como espacio eminentemente agrario, o como espacio funcional de una modernización capitalizada por los espacios urbanos, las ruralidades de la eurorregión se incorporan a procesos de diferenciación espacial y social abiertos a trayectorias múltiples.

Si todo lo relacionado con el mundo rural es muy importante en la zona analizada, no se puede decir menos en lo concerniente al mundo de la pesca. En este sentido, la aportación de los profesores **Varela** y **Garza**, de la Universidad de Vigo, examina la pesca y la acuicultura en Galicia en el contexto de las relaciones internacionales. Para ello, y tras constatar que la actividad económica en el medio marino ha sufrido importantes modificaciones en los últimos años, debido a factores institucionales, tecnológicos, ambientales y económicos, el artículo propone abrir la percepción sectorial hacia una perspectiva que rebasa la pesca y la acuicultura tradicionales para contemplar la actividad económica en el mar con una visión más amplia y diversa. En estas coordenadas, se analizan sobre todo los cambios en el contexto internacional, con un es-

MERCADOS Y SECTORES

pecial énfasis en el ámbito comunitario, para enmarcar adecuadamente los impactos que aquéllos suponen en el complejo mar-industria en Galicia. La atención principal, con referencia a las relaciones interregionales entre Galicia y el Norte de Portugal, está en los problemas de gestión pesquera, las acciones estructurales y su evolución, las nuevas tendencias productivas y comerciales, y el impacto de los cambios ambientales. Los autores concluyen con una mención especial a las relaciones transfronterizas antes mencionadas y con la posibilidades de colaboración que se abren en distintos frentes (gestión compartida de recursos y medio ambiente, desarrollo de mercados pesqueros, asociacionismo empresarial y colaboración en materia de I+D).

El objetivo del siguiente trabajo, firmado por los profesores de la Universidad de Vigo **J. González** y **P. Figueroa**, no es otro que «proporcionar una visión general del sistema empresarial privado de Galicia con un enfoque de cadenas (*clusters*) y desde una perspectiva de carácter estratégico». Al respecto, se empieza por señalar que la presencia de microempresas en este sistema es abrumadoramente mayoritaria (cerca del 87 por 100 del total) y que, por su generación de VAB, la cadena de la construcción y la promoción inmobiliaria es la más importante. A continuación, el artículo toma un sesgo cualitativo, a través del cual se pasa revista al entorno general y específico de las empresas (el sistema empresarial se califica de «cerrado en sí mismo» aunque con una notable capacidad de generar riqueza, fuertemente concentrada en las áreas metropolitanas de A Coruña y Vigo), las estrategias competitivas que éstas aplican (basadas crecientemente en intangibles, la diferenciación y en productos y mercados nuevos), su estructura organizativa y la necesidad de mejorar todo lo vinculado con la innovación (en particular la relacionada con la organización, estrategia y comercialización).

Enlazando con el análisis empresarial realizado en la aportación comentada previamente, los profesores **Cibrán, Huarte** y **Villanueva**, de la Universidad de Vigo, profundizan en el estudio de las empresas de la euronorregión, tratando de caracterizarlas desde un punto de vista estratégico. Para ello adoptan una terminología (empresas «gacela», de «alto rendimiento» y «generadoras de riqueza») que ha hecho fortuna entre los expertos y que les permite establecer el perfil de competitividad de las empresas. Lamentablemente, las principales conclusiones que se obtienen son poco optimistas: sólo un 4 por 100 de las empresas gallegas y un 1,2 por 100 de las del Norte de Portugal tienen capacidad permanente para la innovación y la creación de empleo, es decir, pueden ser consideradas «gacelas»; por otro lado, sólo un 2,1 por 100 de la muestra de empresas gallegas y un 0,7 de la muestra portuguesa mantienen un grado aceptable de eficiencia, es decir, pueden ser consideradas de «alto rendimiento»; finalmente, sólo el 0,8 por 100 y el 5,6 por 100 respectivamente, de las muestras de empresas gallegas y del Norte de Portugal son creadoras de valor añadido de forma estable, por lo que pueden ser consideradas como «generadoras de riqueza». Globalmente, las empresas mejor posi-

cionadas son las de fabricantes, construcción y mayoristas en Galicia, y fabricantes y mayoristas en el Norte de Portugal; las empresas del sector primario son, por su parte, las peor posicionadas.

Cualquier actividad empresarial, e incluso cualquier actividad humana, requiere del uso de energía para su realización. A estudiar este tema en el caso de Galicia y el Norte de Portugal se dedica el artículo de **Doldán y Calvo**, de la Consellería de Innovación e Industria de la Xunta de Galicia, en el cual se efectúa un análisis muy pormenorizado de la situación actual, la evolución y las perspectivas del sector energético en Galicia (la cuestión relativa al Norte de Portugal se aborda con menos profundidad, dada la escasez de información existente al respecto) para, a continuación, abordar el tratamiento de las estrategias de política energética en las dos partes de la eurorregión, tomando en consideración las perspectivas de evolución del consumo, tanto en escenarios tendenciales como de eficiencia. Entre las principales conclusiones que se alcanzan, merece la pena señalar la de que, aunque en menor medida que en el pasado, Galicia produce más energía de la que consume, al tiempo que el agotamiento de ciertos recursos (carbón) está potenciando el desarrollo de energías renovables. Asimismo, hay que subrayar que el Plan Energético de Galicia 2007-2012 pretende moderar el crecimiento de la demanda energética y hacerlo compatible con un modelo energético sostenible en términos medioambientales. Por lo que se refiere al Norte de Portugal, los objetivos energéticos son los mismos (garantizar el suministro, adecuación ambiental y estímulo a la competencia) que para el resto del país.

El estudio de la distribución comercial en Galicia y Norte de Portugal se aborda en la colaboración de los profesores **Rodríguez, González y Alén**, de la Universidad de Vigo. En un trabajo de naturaleza fundamentalmente descriptiva, pero que se enfrenta a grandes limitaciones estadísticas, los autores comienzan por analizar, a grandes rasgos, la situación económica de la eurorregión para así contar un marco de referencia adecuado. Tras realizar esta tarea, centran su atención en el análisis de la regulación comercial a ambos lados de la frontera, constatando que ésta es mucho más intensa en el lado gallego; como consecuencia de ello, el Norte de Portugal cuenta con un sistema de distribución comercial más moderno y desarrollado que el de Galicia, aunque en ambos casos éste ha sufrido transformaciones importantes desde la entrada de Portugal y España en la UE y, sobre todo, desde la constitución oficial de la eurorregión, en 1992. Un rasgo común a las dos zonas estudiadas es que, como es lógico, el comercio tiende a concentrarse en las zonas con más población y más capacidad de compra: en este sentido, A Coruña y Vigo en el lado gallego y, en mayor proporción, Oporto en el portugués se erigen como los principales núcleos de distribución comercial de la eurorregión.

Del comercio interior al comercio exterior. Las siguientes colaboraciones centran su atención en determinar cuáles son las nuevas tendencias en

el comercio de Galicia con el extranjero. Los profesores **Castro** y **Teixeira**, por un lado, y **Díaz**, por otro, hacen hincapié en que los tradicionales desequilibrios de este sector en la economía gallega han empezado a corregirse en los últimos años. En particular, en el trabajo de los primeros se subraya que el grado de apertura exterior de Galicia se ha incrementado considerablemente en los últimos años, pasando del 30 por 100 en 1995 al 54 por 100 en 2005, superando así al correspondiente valor español. Asimismo, se incide en el notable dinamismo de las exportaciones, muy vinculadas al desarrollo del sector industrial en la franja costera; en este sentido, no sólo se subraya el elevado grado de concentración de aquéllas tanto por productos (vehículos, alimentos y confección) como por países (Francia y Portugal), sino que también se apunta la aparición de un tímido, pero evidente, proceso de diversificación. En cuanto a las importaciones, su dinamismo ha sido superior al de las exportaciones, pero, pese a ello, menor que el experimentado a escala nacional; además, aunque también se encuentran fuertemente concentradas, sectorial y geográficamente, el grado de diversificación es mayor que el de las exportaciones en ambos epígrafes.

La colaboración de la profesora **Díaz Vázquez** no solamente hace referencia al comercio exterior de la región —complementando así el trabajo de los profesores Castro y Teixeira previamente mencionado—, sino que, además, también presta atención al comportamiento de los flujos de capital. En esta última vertiente, hay que mencionar que la historia reciente es bastante positiva y prometedora, tal y como ponen de relieve las últimas cifras de inversión extranjera directa en Galicia y las de inversión de Galicia en el extranjero. En el primer apartado, y con un crecimiento que, entre 2000 y 2005, ha multiplicado por nueve los flujos recibidos previamente por la comunidad gallega, la región ha dado un salto cuantitativo muy importante que le ha hecho recuperar algunas posiciones en el *ranking* regional español. En cuanto a la inversión de Galicia en el exterior, lo verdaderamente importante es que, al igual que sucediera con la economía española desde 1997, estos flujos han empezado a ser muy sustanciales, hasta el punto de ser, en términos netos, exportadora de capitales; esto constituye una muestra evidente de la capacidad de iniciativa de los empresarios gallegos para penetrar financieramente en otros mercados. Además, en el trabajo se resalta que ambos tipos de inversión están muy concentrados geográficamente, aunque bastante más los relativos a las entradas de capitales que a las salidas.

El último artículo de este repaso sectorial, firmado por **José Luis Pego**, director general de Caixanova, está destinado al estudio del papel que las cajas de ahorros pueden desempeñar como agentes dinamizadores de la economía de una región, bien que con especiales referencias al caso de Galicia y Norte de Portugal. Tras hacer referencia a los múltiples equilibrios que se exige que cumplan las cajas de forma simultánea, entre ellos el de hacer congeniar la rentabilidad con la atención al desarrollo económico de regiones concretas, el artículo presenta el escenario

económico general en el cual las cajas desarrollan su actividad para, a continuación, centrarse en el panorama económico de la eurorregión, subrayando las debilidades y fortalezas de ésta. Seguidamente, se pasa revista a las acciones que Caixanova está desarrollando o ha desarrollado para cimentar las fortalezas de la economía de la eurorregión y reducir el impacto de las debilidades. El artículo concluye con una presentación de los “círculos virtuosos” de las Cajas en su papel de promotoras, impulsoras y sostenedoras del crecimiento económico regional, círculos virtuosos que se plasman en once propuestas concretas para que las acciones antes mencionadas sean sostenibles.

El último grupo de colaboraciones se inicia con la del profesor **Parde-Illas**, de la Universidad de Vigo, en la que se aborda el tema de las políticas de desarrollo en la eurorregión, poniendo de manifiesto, de entrada, que la mayor dificultad que existe para el establecimiento de actuaciones conjuntas es, precisamente, «la notable diferencia competencial y decisoria entre las administraciones de uno y otro lado del río Miño». Tomando como referencia analítica el enfoque de desarrollo endógeno, el autor hace alusión a la Comunidad de Trabajo Galicia-Norte de Portugal, creada en 1991 por la Xunta de Galicia y la Comissão de Coordenação da Região Norte, como punto de partida para la constitución efectiva de una eurorregión. Tras constatar las dificultades operativas de la misma, a principios de los noventa (y con el protagonismo de Vigo y Porto) se inicia una colaboración institucional en el ámbito local que, mediante la configuración del ya mencionado Eixo Atlántico, aglutina a las dos ciudades de la zona estudiada. Aunque inicialmente las acciones del Eixo se centraron en la mejora del capital humano y en la intensificación de las relaciones sociales, últimamente está haciendo propuestas interesantes que, pese a toda su buena voluntad, no tienen capacidad para dirigir o gestionar el desarrollo conjunto de la eurorregión. Al objeto de tratar de mitigar esta limitación, el Eixo se integró en 2002 en la Comunidad de Trabajo, de manera tal que, a partir de ahora, pueda tener más operatividad.

Las dos siguientes colaboraciones de este bloque están dedicadas a examinar cuestiones relativas al comportamiento del sector público tanto desde el punto de vista de la financiación municipal en el caso gallego (profesor **Álvarez Corbacho**, de la Universidad de A Coruña) como desde la óptica de la contribución del gasto al crecimiento regional en el caso del Norte de Portugal (profesor **Caramés**, de la Universidad de Santiago de Compostela). En relación con el primero, Álvarez Corbacho insiste a lo largo de todo el trabajo en que el sistema de financiación municipal en Galicia constituye, en la actualidad, un modelo agotado, y esto es así porque los municipios cuentan con un presupuesto muy reducido, consecuencia, a su vez, de una fiscalidad reducida y desigual. La forma de romper este círculo vicioso (que explica comportamientos institucionales perversos) es tomar conciencia de que la financiación mu-

POLÍTICAS Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

nicipal es más un problema político que económico. Reconocido esto, el autor realiza algunas propuestas concretas, entre las que destacan las de: *a)* obligar (por ley) a que los municipios financien el coste de los servicios individualizados mediante tasas y precios públicos; *b)* aprobar una ley de subvenciones complementaria de la estatal; *c)* crear un fondo autonómico de suficiencia, que ajuste y complete la distribución municipal de las transferencias estatales; *d)* unificar o coordinar mejor los programas de cooperación local, y *e)* potenciar la organización y gestión de los servicios municipales. En lo que concierne, por otro lado, a la relación entre gasto público y crecimiento, el profesor Caramés analiza la cuestión desde el punto de vista conceptual e insiste en que, en el caso portugués, la forma en que este gasto puede ser más productivo es cuando se materializa en I+D, capital humano e infraestructuras de transporte; estos mismos campos de actuación del gasto público, en unión a los relativos a la preservación del medio ambiente, recursos naturales y ordenación del territorio deberían constituir el eje central de una cooperación más intensa dentro de la eurorregión.

Si el primero de los artículos de este número se dedicaba a presentar un panorama general del marco institucional de la eurorregión, el último se destina a estudiar la distribución de la renta en Galicia, pero inserta en el contexto de la eurorregión. En este sentido, la contribución de los profesores **del Río, Gradín y Cantó**, de la Universidad de Vigo, comienza señalando que, pese a seguirse detectando un importante diferencial respecto al resto de España y de la Unión Europea en niveles de renta, infraestructuras y servicios públicos, las últimas décadas han traído consigo una mejora considerable de las condiciones de vida de los gallegos. Asimismo, existe evidencia empírica suficiente para afirmar que Galicia se sitúa, junto a Portugal y el conjunto de España, entre las zonas que durante los años ochenta se movieron a contracorriente y lograron mejorar la distribución de sus recursos. La relativa estabilidad mostrada en los años noventa parece reflejar, sin embargo, el paulatino agotamiento de algunos de los procesos igualadores presentes en la década anterior. En cuanto a la pobreza, ésta también se redujo durante el período 1973-1999 según todos los índices utilizados, aunque esta disminución no se produjo de forma homogénea. El trabajo subraya también que, en la actualidad, el nivel de desigualdad existente en Galicia es inferior tanto a la media de la Unión Europea ampliada (UE-25) como a la española. Ahora bien, los niveles de desigualdad en Galicia tienden a ser sistemáticamente mayores en las áreas urbanas, que presentan niveles similares a las medias española y europea, y menores en el rural. Finalmente, y pese a la diversidad de fuentes de datos y de supuestos metodológicos utilizados, la comparación de resultados de diferentes estudios empíricos permite hacernos una idea de las disparidades que, en términos distributivos, existen entre Galicia y la Región Norte de Portugal. En primer lugar, destaca la diferente evolución seguida en la década de los noventa, ya que, mientras en Galicia los niveles de desigualdad y po-

breza no parecen haber aumentado significativamente, esto sí que parece haber sucedido en la región portuguesa; y en segundo lugar, los indicadores para el año 2000 en la Región Norte de Portugal y 2001 en Galicia apuntan hacia la presencia de menores niveles de desigualdad y pobreza en el caso gallego.

En conjunto, es justo admitir que el esfuerzo desarrollado por los autores, los patrocinadores y FUNCAS ha sido fructífero. Aunque es evidente que quedan muchas preguntas por responder, especialmente acerca de las oportunidades de futuro con las que se enfrenta la euroregión, se considera que en este número se ofrece una visión equilibrada, no exenta de opiniones contrapuestas, que ayuda a entender mejor la realidad económica de esa área, todavía un tanto etérea, que hemos dado en llamar euroregión Galicia-Norte de Portugal. Si los lectores coinciden con esta opinión, y se piensa que hay elementos objetivos para que esto sea así, este número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA habrá logrado su principal objetivo.

I. PANORÁMICA GENERAL Y RECURSOS



LOS FUNDAMENTOS INSTITUCIONALES DE LA EURORREGIÓN GALICIA-NORTE DE PORTUGAL

Gonzalo Caballero Miguez

Universidad de Vigo

Resumen

Este artículo es una primera aproximación a los fundamentos institucionales de la economía de la eurorregión formada por Galicia y el Norte de Portugal. Sobre las bases teóricas de la nueva economía institucional se justifica la importancia de las instituciones en el análisis regional, por lo que el estudio de la eurorregión debe incorporar las cuestiones históricas, políticas y culturales. Este enfoque abre una agenda de investigación en materia de economía de las instituciones que reclama un esfuerzo multidisciplinar para la comprensión de las instituciones de la eurorregión y de sus efectos.

Palabras clave: instituciones, Galicia, Norte de Portugal, eurorregión.

Abstract

The article is a first approach to the institutional foundations of the economy of the Euroregion formed by Galicia and North Portugal. On the theoretical bases of the new institutional economy we justify the importance of the institutions in regional analysis, so the study of the Euroregion has to include historical, political and cultural questions. This approach opens up an agenda of research in the area of economics of the institutions, which calls for a multidisciplinary effort for the understanding of the institutions of the Euroregion and their effects.

Key words: institutions, Galicia, North Portugal, Euroregion.

JEL classification: B52, H11, R58.

I. INTRODUCCIÓN

Las instituciones vuelven a estar en el núcleo de la ciencia económica cuando se inicia el siglo XXI. Los economistas constatan que sin las instituciones no es viable el desarrollo del análisis económico positivo. Las claves del éxito o del fracaso de una economía no pueden comprenderse sin incorporar el análisis institucional. La historia económica puede aportar una amplia gama de casos de estudio, y fenómenos como la transición a la economía de mercado en la Europa del Este, el Silicon Valley, el crecimiento económico en China o los problemas de las políticas económicas del desarrollo recalcan también la importancia de las instituciones. Por ello, los economistas han renovado su interés en las instituciones sobre fundamentos teóricos renovados, y se ha formulado un pensamiento económico enriquecido institucionalmente bastante potente, aunque todavía incipiente (Menard y Shirley, 2005). El reconocimiento a este programa de investigación se evidenció con la concesión del Premio Nobel de Economía a los dos principales referentes de la nueva economía institucional, Ronald H. Coase y Douglass C. North, con el creciente peso de la International Society for New Institutional Economics o con varios de los principales Informes del Banco Mundial centrados en aspectos institucionales (Burki y Perry, 1998; Banco Mundial, 2002, 2006). De este modo, en las últimas décadas se ha ido generando un consenso económico sobre que el estudio de las instituciones constituye una tarea imprescindible para la comprensión de toda realidad económica.

Paralelamente, con la incorporación de España y Portugal al proceso de construcción europea y el levantamiento de fronteras entre ambos países, Galicia y el Norte de Portugal han constituido una zona de interacción económica que ha sido estudiada como una eurorregión de la «periferia europea», a la vez que ha sido propuesta como plataforma de actuación para la potenciación económica de la zona. En este sentido, el análisis institucional de la eurorregión Galicia-Norte de Portugal constituye un reto para la comprensión de los fundamentos institucionales sobre los que se asienta la actividad económica de la zona.

¿Cómo es el marco institucional sobre el que se desarrolla la actividad económica de la eurorregión formada por Galicia y el Norte de Portugal? ¿Son las instituciones de la eurorregión un marco integrado y favorecedor del crecimiento? ¿Es la eurorregión una cuestión meramente económica o su naturaleza tiene un carácter institucional? ¿Son las instituciones de la eurorregión fruto del intento político de configurar un *lobby* o responden a más factores de carácter histórico, político y cultural? ¿Existe una cultura colectiva transfronteriza entre Galicia y el Norte de Portugal? ¿Cómo son las divergencias entre las instituciones españolas y las portuguesas de la eurorregión?

La nueva economía institucional ha elaborado un cuerpo teórico que permite una aproximación a estas cuestiones sobre fundamentos solventes. El estudio de la interacción entre reglas, comportamientos y resultados económicos implica la necesidad de incorpo-

rar los aspectos institucionales, históricos, políticos y culturales desde un enfoque multidisciplinar como el generado por la nueva economía institucional en las ciencias sociales, superando los enfoques neoclásicos estáticos *precoaseanos*.

Este artículo constituye una primera aproximación a los fundamentos institucionales de la eurorregión formada por Galicia y el Norte de Portugal desde un enfoque propio de la nueva economía institucional. La agenda de investigación que este trabajo introduce incorpora un sólido marco teórico y la atención a la historia, la política y la cultura como factores clave para una posible caracterización del marco institucional de la eurorregión. En todo caso, las necesidades de esfuerzo teórico y aplicado para concluir sobre las grandes cuestiones de esa agenda exceden las posibilidades de un artículo concreto, y reclaman un mayor esfuerzo futuro de la comunidad académica.

En el apartado II, se elabora el marco teórico necesario para estudiar los fundamentos institucionales de una región; en el III, se presenta la senda de la historia de Galicia y el Norte de Portugal; en el IV, se caracterizan las principales reglas del sistema político de España y Portugal, mientras que en el V se introducen algunas cuestiones culturales de la eurorregión; en el apartado VI, se realiza un análisis comparativo cuantitativo de los marcos institucionales de ambos países, y en el VII, se presenta la estructura de gobernanza del Eixo Atlántico; finalmente, el apartado de conclusiones cierra el artículo.

II. LOS FUNDAMENTOS TEÓRICOS ECÓNOMICO-INSTITUCIONALES

Durante décadas, el programa de trabajo de la economía neoclásica se olvidó de las instituciones. Trabajaba en un mundo de mercados sin fricciones, con agentes racionales perfectos y maximizadores. Pero en las últimas dos décadas del siglo XX se ha producido el desarrollo de un programa de investigación económica que, sobre bases teóricas renovadas, incorpora de nuevo el papel de las instituciones a la agenda de investigación principal de la ciencia económica. La nueva economía institucional (NEI) inició su recorrido rectificando el marco de la economía neoclásica a través de la noción *coaseana* de costes de transacción (Coase, 1937, 1960) y de la *northiana* de instituciones (North, 1990a), pero respetando el individualismo metodológico, el criterio de eficiencia y la noción de intercambio (Caballero, 2001, 2002a). En los últimos años, han surgido propuestas en la NEI que intentan rectificar parcialmente estos tres elementos, tal ha sido el caso del individualismo institucional, de la incorporación de factores distributivos y de la importancia de la coerción en los intercambios (Nye, 1997; Olson, 2000; Toboso, 2001; Toboso y Compés, 2003). Pero, en todo caso, la NEI no se edificó sobre las bases del institucionalismo norteamericano de finales del siglo XIX y principios del XX, bases que incorporaban el holismo y un énfasis en la distribución y en los elementos del poder (Caballero, 2004).

La teoría económica neoclásica ortodoxa constituye una pieza explicativa de interés relativo, pues su aplicación sólo es efectiva en un mundo próximo al modelo de costes de transacción nulos. Los costes de transacción son los derivados de realizar la función de transacción, y se corresponden con los costes de suscripción, control y cumplimiento de realizar contratos explícita o implícitamente. El teorema de Coase (1960) mostró que la economía neoclásica ortodoxa trabajaba en un mundo en el que no existían costes de transacción, de donde cabría esperar que individuos racionales realizarían todas las transmisiones de derechos que supusiesen que la titularidad de los mismos se cediesen desde las manos de aquellos titulares que los valoran menos a las de aquellos que los valoran más: ninguna mejora paretiana de eficiencia quedaría sin realizar. De este modo, en ese escenario neoclásico institucional, con racionalidad perfecta y sin costes de transacción —al cual se refiere el teorema de Coase—, la actividad económica se concibe como la cesión sin fricciones de los distintos recursos hacia sus usos más valorados en un escenario tendente a la eficiencia. En la medida en que la realidad económica se caracterice por la existencia de instituciones que reduzcan los costes de transacción, podemos utilizar la teoría económica neoclásica con mayor acierto. Sin embargo, cuando las instituciones de una sociedad no constituyen un marco adecuado para reducir los costes de transacción, el pensamiento neoclásico reduce su capacidad analítica y explicativa de la realidad económica.

La propuesta teórica del programa de la nueva economía institucional puede presentarse a través de una serie de rasgos característicos: 1) El análisis económico institucional aborda el estudio de las transacciones en un mundo en el que intercambiar es costoso. 2) Las reglas formales, las normas informales y los mecanismos de ejecución constituyen el marco institucional y determinan el nivel de los costes de transacción. 3) De acuerdo con el teorema de Coase, estos costes determinan las transacciones que son viables en una economía. 4) Las instituciones tienen un carácter específico en el tiempo y en el espacio que imposibilita la universalidad del análisis positivo y normativo sobre las bases de la economía neoclásica ortodoxa. 5) El análisis económico necesita ser sensible a la ciencia regional desde un enfoque institucionalmente integrado, tal como concluye una versión regional del teorema de Coase (Caballero, 2002b). 6) Las instituciones afectan al crecimiento económico, y determinan los incentivos de los individuos para la formación de tecnología y la acumulación de trabajo y capital. 7) El análisis institucional exige un planteamiento multidisciplinar que asuma modelos de comportamiento humano más amplios que los habituales en economía, y que incorpore elementos históricos, políticos, culturales, cognitivos y sociales. 8) Los individuos forman organizaciones a través de estructuras de gobernanza en un «segundo orden de actividad economizadora» que está restringida por el marco institucional existente (Williamson, 2000). 9) Los individuos poseen racionalidad limitada, y la explicación del comportamiento humano en economía debe in-

corporar el papel de los modelos mentales subjetivos, de los procesos cognitivos y del aprendizaje (North, 2005). 10) Los patrones específicos de temporalidad y secuencia de los procesos históricos son importantes. 11) En los procesos de cambio institucional se produce una dependencia de la senda que muestra rendimientos crecientes en un mundo «no ergódico», lo que implica dificultad en la predicción a pesar del peso de las inercias institucionales. 12) La evolución institucional puede generar situaciones de ineficiencia, también en términos de eficiencia adaptativa. 13) Un *shock* o un «gran golpe» en una sociedad puede permitir procesos de aprendizaje que reconduzcan a determinadas situaciones a esa sociedad. 14) Los códigos sociales y normas de conducta, el sistema de derechos de propiedad y el sistema político constituyen parte de la matriz institucional de una sociedad. 15) Los costes de transacción son elevados en los mercados políticos, más aún que en los mercados económicos (North, 1990b). 16) Las instituciones políticas resultan claves en la configuración de una solución institucional que abarate las transacciones. 17) El Estado es un elemento central del marco institucional, al poseer el poder de coerción y actuar como mecanismo de ejecución de contratos. 18) La democracia con sufragio universal aparece como una fórmula de eficiencia en los mercados políticos (North, 1990b). 19) Las políticas públicas, y en particular la política económica, se ven afectadas por los incentivos que las instituciones políticas establecen a los actores políticos. 20) El éxito de la política económica exige que existan unos fundamentos institucionales adecuados para la aplicación de esa política. 21) El establecimiento de un Estado contractual puede convertirse en un elemento clave para el crecimiento económico y la formación de una política económica moderna. 22) Las políticas fiscales y financieras modernas pueden aplicarse con mayor grado de éxito sobre sistemas contractuales que combinen democracia y mercado, aunque siempre dependerá del marco institucional concreto. 23) Las instituciones sesgan las políticas públicas, por ejemplo al establecer el número de actores de veto o al determinar los incentivos a la cooperación. 24) La «caja negra» de las organizaciones políticas como el Estado tiene efectos sobre las políticas públicas. 25) Los sistemas de descentralización política pueden favorecer la eficiencia y

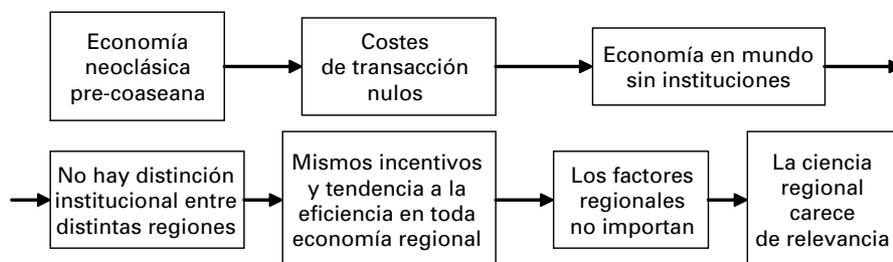
el mercado, pero ello dependerá de la fórmula institucional concreta con la que se lleve a cabo. 26) Un elemento relevante para la eficiencia del marco institucional es la capacidad de garantizar la credibilidad de los compromisos (North, 1993).

Sobre estas bases teóricas, el análisis propuesto de las instituciones no implica ni una concepción determinista de la evolución institucional ni un enfoque institucionalista. En primer lugar, este enfoque institucional incorpora la importancia de los actos en la configuración de la senda histórica, en el sentido de las propuestas de North (1990a) y Dixit (1996). De este modo, asumimos la «no ergodicidad» del cambio institucional, lo que nos permite conjugar una senda de rendimientos crecientes con la importancia de episodios concretos (North, 2005). Negamos así el determinismo histórico, pero aceptamos la fuerza de ciertas inercias institucionales (David, 1985, 1994). En segundo lugar, este enfoque señala la importancia de los procesos históricos de cambio institucional, que conjugan actos y reglas, de modo que negamos una postura constitucionalista que tiende a explicarlo todo con base en una Constitución (1) (Dixit, 1996; Caballero y Arias, 2003).

Del teorema de Coase cabe derivar una versión regional según la cual el marco regional no afecta al crecimiento económico cuando el coste de realizar transacciones es cero. Además, es posible presentar un corolario más según el cual las condiciones regionales no importarían en el escenario de la economía neoclásica pre-coaseana: en todo caso, se lograría el plan eficiente. De este modo, no habría lugar para la distinción entre economías regionales, y la ciencia regional carecería de un espacio de trabajo propio y singular dentro del contexto general de la ciencia económica (esquema 1).

La evidencia histórica y empírica demuestra la invalidez de los argumentos neoclásicos pre-coaseanos. El optimista pronóstico neoclásico que preveía la maximización del ingreso agregado choca con una realidad económica en la cual el desarrollo aparece como algo posible, pero que no resulta determinísticamente inevitable. La ortodoxia neoclásica ponía la atención en los factores de producción para explicar los resultados económicos, y acababa indicando que la carencia

ESQUEMA 1
VERSIÓN REGIONAL DEL TEOREMA DE COASE



Fuente: Elaboración propia.

de capital constituía el elemento central para explicar la pobreza de los países no desarrollados. Sin embargo, el problema del desarrollo regional no puede explicarse satisfactoriamente haciendo referencia solamente al imperfecto mercado de capitales: se requiere un enfoque institucional que supone un nuevo paradigma de comprensión de lo regional. En una economía con costes de transacción positivos, los derechos sobre los recursos no se acaban situando en donde más se valoran porque esos costes impiden que ciertas transacciones sean rentables. Las instituciones regionales van a afectar al nivel de esos costes, y consecuentemente determinan el nivel del ingreso agregado de cada región. La propia variedad institucional está detrás de la posibilidad de delimitar las regiones, y la propia identidad de cada región es consustancial a la naturaleza institucional de esa región. La diversidad institucional implica la necesidad de que el economista estudie el funcionamiento económico de las distintas regiones. La ciencia regional, o nueva geografía económica, encuentra así un programa de trabajo en el análisis institucional (esquema 2). Esto es especialmente relevante cuando se ha generado un amplio consenso entre los economistas estudiosos del crecimiento económico sobre que la cualidad institucional es la clave para explicar las sendas hacia la prosperidad en las economías de todo el mundo (Rodrik, 2004).

Algunos trabajos han explicado las diferencias de crecimiento entre países en función de las grandes variantes institucionales-políticas, mientras las divergencias residuales en el crecimiento de las regiones de un mismo país intentarían explicarse en función de las diferencias organizativas regionales (Ettlinger, 1992; Lasuén 2001). Se trata de una hipótesis ambiciosa respaldada por análisis empíricos tales como los de Barro y Sala i Martí (1995), quienes, entre otras cosas, concluyen que la convergencia absoluta aparece más entre regiones de un país que entre países (y lo corroboran para Japón, Estados Unidos y varios países europeos). Detrás de esto subyace que la homogeneidad relativa de un país en factores como preferencias, tecnologías e instituciones políticas supone que el estado estacionario de las distintas regiones sea similar, estimándose un beta de convergencia de un 2-3 por 100 para los distintos casos. No obstante, la posibilidad de fuerte interconexión entre regiones pertenecientes a

distintos países puede provocar tendencias de atracción muy fuertes. Éste es el caso de regiones limítrofes que pueden constituir un área económica integrada, tal como podría ser el caso de Galicia y el Norte de Portugal.

En todo caso, la nueva economía institucional ha edificado un cuerpo teórico que ha situado a las instituciones en el centro del estudio de los problemas centrales de la corriente principal en economía, como el estudio de la eficiencia, y ha justificado la importancia de la historia, la política y la cultura para comprender el marco institucional. A esas tres cuestiones le dedicamos los tres apartados siguientes.

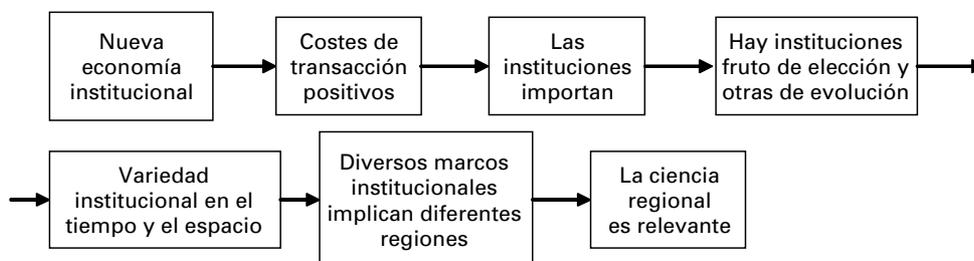
III. LA SENDA DE LA HISTORIA

Galicia y el Norte de Portugal han compartido tendencias y fases en la senda de evolución histórica de la Península Ibérica, al igual que durante otras fases y episodios han experimentado inercias en direcciones opuestas. Al estudiar el desarrollo económico moderno en el Suroeste europeo, Gabriel Tortella (1994) señala que España y Portugal comparten muchos factores culturales y de dotación geográfica que han sido claves para explicar los elementos comunes de sus respectivas historias económicas. Los rasgos culturales a los que se refiere Tortella (1994) provienen de una evolución histórica que se remonta, cuando menos, a la herencia romana, afectando a rasgos e instituciones de ambos países, desde sus lenguas y religión hasta sus sistemas legales, pasando por los patrones de tenencia de la tierra.

La historia de la Península Ibérica de los primeros siglos de la era cristiana se caracteriza efectivamente por formar parte del Imperio Romano, de modo que la provincia de Hispania asumió las leyes y la estructura del imperio. Posteriormente, en el siglo V, los pueblos germanos invadieron la península, y concretamente los suevos se establecieron en Galicia y Norte de Portugal intentando resistir los ataques de los visigodos.

La ocupación de la Península por parte de los musulmanes, iniciada en el año 711, implicó que en cinco años controlasen todo el territorio, si bien la ocupa-

ESQUEMA 2
LA CIENCIA REGIONAL EN UN NUEVO ENFOQUE INSTITUCIONAL



Fuente: Elaboración propia.

ción de la zona Norte no era demasiado real. Lo cierto es que pronto empieza a haber luchas contra el poder de los árabes, y la Península Ibérica acaba en una situación en la que existe una zona controlada por los árabes y otra por los cristianos. En esta parte cristiana estaba incluida la zona Noroeste peninsular de Galicia y Norte de Portugal, que dependía de los reinos de Castilla y Portugal. En concreto, en el escenario de la reconquista, el rey portugués Alfonso Henriques consiguió la independencia de Portugal en 1143 con el Tratado de Zamora, y en 1297 el Tratado de Alcañices estableció los límites del reino. En 1580 la muerte del rey de Portugal Don Sebastián sin tener descendientes implicó que la vacante del trono de Portugal fuese ocupado por el rey Felipe II de España, uniéndose los reinos de Castilla y Portugal. En 1640 hubo una revuelta en Portugal contra Felipe IV, y Portugal recuperó su independencia con Juan IV como rey.

Mientras, el condado de Galicia, que en 1096, durante el reinado de Alfonso VI, limitaba al Sur con el río Miño, acabó integrándose en Castilla y posteriormente en España, llegándose en 1833 a eliminar formalmente la realidad institucional del reino de Galicia para implantar la división del territorio en provincias.

La modernización y evolución económica de España y la de Portugal en los dos últimos siglos comparten un patrón de comportamiento común marcado por el estancamiento del siglo XIX y la recuperación en etapas del XX, evidentemente con múltiples matices y peculiaridades (Tortella, 1994).

En la historia constitucional portuguesa de los dos últimos siglos, se pueden distinguir tres grandes períodos constitucionales: el período de las constituciones liberales, el de la Constitución de 1933 y el de la Constitución de 1976 (Miranda, 2004). El primer período incluye episodios históricos de distinto signo (incluida una primera etapa republicana), que implicaron la aprobación de cuatro constituciones, las de 1822, 1826, 1838 y 1911. En 1926 un golpe de Estado militar dio paso a un régimen autoritario que pervivió hasta 1974, y que asumió un «constitucionalismo corporativo y autoritario» bajo la forma de la Constitución de 1933, que estableció las bases del *Estado Novo*. Este régimen, encabezado por el dictador Antonio de Oliveira Salazar, configuró un sistema que satisfacía a los intereses de la oligarquía tradicional.

El 25 de abril de 1974, el golpe de Estado protagonizado por militares derrocó el régimen que desde 1968 tenía a Marcelo Caetano como principal referente político, y dio lugar a la transición política portuguesa hacia la democracia. El Movimiento de las Fuerzas Armadas impulsó el proceso que permitió la Revolución de los Claveles, aunque durante un año y medio el modelo de transición portuguesa se caracterizó por su inestabilidad.

La Constitución portuguesa de 1976 abrió el período democrático actual, estableciendo un Estado de derecho con sufragio universal y componentes de un Estado social. En 1982 la democracia portuguesa estaba consolidada y abordó una reforma constitucional que eliminaba el Consejo de la Revolución.

Por su parte, la historia española del siglo XX también aparece marcada por la existencia de una dictadura (1939-1975) que resultó de la guerra civil que enfrentó a partidarios y detractores de la II República. La economía del franquismo constó de tres fases: la etapa autárquica de los años cuarenta sin crecimiento, la década bisagra de los cincuenta y la etapa de modernización y fuerte crecimiento que abrió el Plan de Estabilización de 1959 (Caballero, 2005b). La muerte del dictador abrió un período de cambio político que perfiló la vía española a la democracia.

De este modo, el 25 de abril de 1974 y el 20 de noviembre de 1975 constituyen las fechas claves para dos procesos de transición a la democracia que condujeron respectivamente a la Constitución portuguesa de 1976 y a la Constitución española de 1978. A través de sus respectivas experiencias de transición (Pollack y Taylor, 1983; Bermeo, 1987), ambos países superaron sendas dictaduras y entraron en una etapa democrática que les permitió la incorporación a la Comunidad Económica Europea en 1986 y, tras las oportunas políticas de convergencia macroeconómica reclamadas por Maastricht, a la Unión Monetaria Europea. De este modo, cayeron primero las fronteras físicas entre los dos países y posteriormente ambos países pasaron a compartir la misma moneda, facilitando todo tipo de intercambios económicos. Tras las experiencias comunes de Galicia y el Norte de Portugal en la Gallaecia romana, en la etapa de asentamiento de los suevos o durante parte del gobierno de Felipe II, las últimas décadas del siglo XX configuraron un marco institucional en España y Portugal que, bajo la combinación de la democracia, la apertura exterior y la apuesta europea, favorecieron el contacto fluido entre gallegos y portugueses.

IV. LAS INSTITUCIONES POLÍTICAS DE ESPAÑA Y PORTUGAL

La eurorregión Galicia-Norte de Portugal comprende un espacio territorial transfronterizo entre dos estados soberanos, España y Portugal, con sistemas políticos diferentes. El análisis de las reglas políticas vigentes en cada uno de los dos países resulta imprescindible para comprender los fundamentos institucionales y la estructura de gobernanza de la eurorregión (cuadro núm. 1).

La Constitución portuguesa de 1976 estableció un sistema de organización política semi-presidencialista. Los sistemas semi-presidenciales suponen que el presidente de la República es elegido por sufragio universal, que existe un poder ejecutivo dual entre el presidente y el primer ministro, que es el presidente quien nombra al primer ministro, que el Gobierno es responsable ante el Parlamento (y que no puede gobernar con su oposición), y que el presidente tiene poderes políticos significativos, incluido el de disolver el Parlamento (2). Sin embargo, la heterogeneidad del semi-presidencialismo ha sido amplia, y ha existido un amplio debate sobre sus distintas variantes, si bien parece existir evidencia de que el semi-presidencialismo constitucional portugués ha asumido prácticas cada vez

CUADRO NÚM. 1
REGLAS POLÍTICAS: ANÁLISIS COMPARATIVO INSTITUCIONAL

| <i>España</i> | <i>Portugal</i> |
|---|---|
| Monarquía parlamentaria (el Jefe del Estado es el monarca, sin atribuciones de gobierno) | República (presidente elegido por sufragio universal directo cada cinco años) |
| Parlamentarismo | Semi-presidencialismo |
| Bicameralismo (Congreso y Senado) | Unicameralismo (Asamblea de la República) |
| Sistema electoral proporcional con regla d'Hondt (elecciones al Congreso y autonómicas) | Sistema electoral proporcional con regla d'Hondt (elecciones a Asamblea de la República) |
| Principales partidos: PP (Partido Popular, centro derecha) y PSOE (Partido Socialista Obrero Español, centro izquierda) | Principales partidos: PSD (Partido Socialdemócrata, centro-derecha) y PS (Partido Socialista, centro izquierda) |
| Nivel de gobierno municipal: ayuntamientos | Nivel de gobierno municipal: <i>concelhos</i> |
| Estado de las autonomías: amplia descentralización hacia las comunidades autónomas | No autonomía regional (excepto Madeira y Azores) |

Fuente: Elaboración propia.

más parlamentarias (Malamud, 2003). En la reciente experiencia semipresidencial portuguesa ha habido períodos con gobiernos de un solo partido, pero también gobiernos de coalición.

Las reglas del sistema político portugués no incorporaron una descentralización política con gobiernos regionales autónomos extendidos a lo largo del territorio, y la existencia de niveles de autonomía regional se circunscribió a los territorios insulares de Azores y Madeira. De este modo, el Gobierno central juega un papel clave para realizar la provisión de bienes públicos regionales, también en el caso de la región Norte del país, que configura parte de la denominada eurorregión junto a Galicia. En 1998 se produjo un intento de descentralización política del país hacia una estructura con gobiernos regionales, pero la baja participación del referéndum cerró esta posibilidad (3). Junto al Gobierno central, existe en Portugal un nivel de gobierno municipal que implica la existencia de *concelhos* (ayuntamientos).

Por su parte, el modelo constitucional español de 1978 estableció un sistema parlamentario en el que las Cortes designan al presidente del Gobierno, de forma que las preferencias de la mayoría parlamentaria se plasman en el ejecutivo, mientras la figura del monarca se relegó a funciones no ejecutivas. Presidente y Parlamento coinciden en preferencias, de modo que éste no desarrolla de facto la figura de «actor de veto institucional». No obstante, las reglas políticas dejan espacio para la presencia de «actores de veto partidarios» en el caso de mayorías minoritarias, como en las experiencias gubernamentales de 1977-1982, 1993-2000 y 2004-2008, en las que, sin embargo, no se formaron gobiernos de coalición, situación excepcional en el entorno europeo.

El bicameralismo del Parlamento español encubre una situación de desequilibrio en la que el Congreso

tiene primacía sobre el Senado, y en la que el sistema convierte al Senado en un *blunt veto player* (Caballero, 2005a). El modelo político y electoral del caso español implica la existencia de una estructura jerárquica que concede al presidente el control del ejecutivo, de la mayoría parlamentaria y del partido político mayoritario (Caballero, 2006a). Este modelo implica que los diputados tienden a comportarse más como piezas de esa jerarquía que como representantes de circunscripción, y la estructura de incentivos tiende a priorizar en el Congreso la provisión de bienes públicos nacionales sobre las demandas de distrito o región (Caballero, 2006b).

Este sesgo institucional se cubrió a través de la formación del Estado de las autonomías, que formó gobiernos regionales en todas las Comunidades Autónomas y alcanzó niveles de descentralización sin precedentes en la historia de España (Caballero, 2005a). A los estatutos de autonomía, de naturaleza cuasi-constitucional (Solozábal, 2000), les correspondió, en una primera fase, concretar los niveles competenciales de las distintas comunidades. En el caso gallego, el Estatuto de Autonomía de 1981, heredero del esfuerzo de realización del Estatuto de Autonomía de Galicia de 1936, constituyó los cimientos sobre los que se edificó la Xunta de Galicia, con su propio parlamento, gobierno y presidente, conviviendo con un nivel de gobierno local.

De este modo, la eurorregión incluye territorios que tienen distintas estructuras políticas de gobernanza. En particular, mientras Galicia está dotada de un gobierno regional dentro del Estado de las autonomías, el Norte de Portugal carece de una estructura de gobierno análoga. Sin embargo, a lo largo de toda la eurorregión existen gobiernos de nivel local, de modo que los ayuntamientos españoles y los *concelhos* portugueses sí han podido intentar constituir una base polí-

tica para la formación de un entramado institucional en la eurorregión. En el apartado VII, se presentará la experiencia reciente de actuación de los principales municipios de la eurorregión.

V. NORMAS INFORMALES Y CULTURA: PRIMERA APROXIMACIÓN

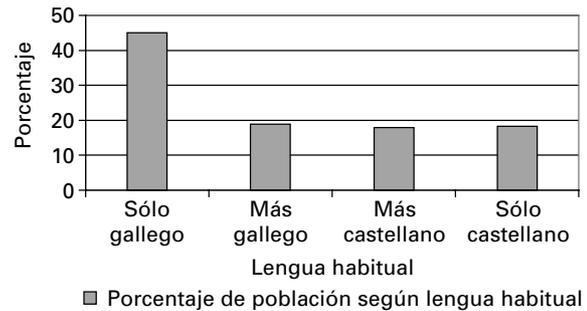
Durante las cinco décadas de autoritarismo del régimen establecido por Salazar en Portugal y durante las cuatro de la dictadura del general Franco en España, los respectivos regímenes intentaron eliminar el protagonismo de la sociedad civil e instaurar una cultura política de subordinación, asunción del régimen y falta de libertades para los ciudadanos. Con la transición a la democracia, la población civil de ambos países tuvo que adaptarse a nuevas normas y hábitos de comportamiento político, como la movilización social, la participación política, el pluralismo ideológico, la existencia de partidos y sindicatos. Así, retorna el protagonismo de la sociedad civil.

Además, al analizar la cultura política en ambos países, debe señalarse que tanto Franco como Salazar fomentaron un nacionalismo estatal que no sólo cerraba las fronteras físicas, sino que dificultaba los cauces de aproximación cultural entre España y Portugal. Lo cierto es que la reciente experiencia democrática de ambos países confirmó que el nacionalismo estatal portugués ha sido más fuerte que el español, no permitiendo un proceso de descentralización política, siendo, en ciertos episodios históricos, incentivado por la consideración de España como un «enemigo exterior».

El Estado de las autonomías en España constituye un entramado institucional que intenta dar forma política a una realidad social en la que existen concepciones plurinacionales de España, especialmente en las tres nacionalidades históricas. En Galicia, el nacionalismo gallego encuentra sus fundamentos en referentes como Vicente Risco o Alfonso Daniel Castelao, que dan cuerpo político a la tradición cultural que en el siglo XIX había generado el *Rexurdimento* de la lengua gallega a través de la obra de Rosalía de Castro, Curros Enríquez y Eduardo Pondal, entre otros. El diseño institucional de la España democrática post-franquista asume la necesidad de atender las sensibilidades culturales y políticas de los gallegos, plasmándose en el Estatuto de Autonomía de 1981.

En la reciente etapa democrática, en Galicia se ha expandido un *galeguismo* cultural que inundó a las distintas sensibilidades políticas de la región, y además se ha desarrollado un nacionalismo gallego que, más allá de su articulación política, está presente también en la formación de la cultura y la identidad gallega. De este modo, existe un sentir de identidad política y cultural en Galicia que ayuda a dibujar y delimitar el perfil institucional de la comunidad, para lo que el reconocimiento de la lengua gallega ha jugado un papel clave. Según los datos del gráfico 1, el 44,4 por 100 de los gallegos hablan habitualmente sólo en gallego, mientras el 18,5 por 100 lo hacen sólo en castellano.

GRÁFICO 1
LENGUA HABITUAL DE LOS GALLEGOS.
Porcentaje de población según lengua habitual



Fuente: Consello da Cultura Galega (2005).

Además, en el caso de Galicia, las personas que hablan habitualmente el castellano tienen también la capacidad de entenderse y hablar en gallego, tal como refleja el cuadro núm. 2. De este modo, se manifiesta que, por motivos psicolingüísticos, sociales o políticos, hay ciudadanos competentes en el uso del gallego que utilizan el castellano (Xunta, 2005). En todo caso, la capacidad de poder hablar gallego de la inmensa mayoría de la población de Galicia constituye un mecanismo vital para la comunicación entre gallegos y portugueses. Las similitudes entre ambas lenguas facilitan la capacidad de entenderse, y constituyen un cauce para el asentamiento de un marco institucional integrado entre ambas regiones. Sin embargo, esto no implica la extensión de una conciencia de identidad transfronteriza en la cultura colectiva, ni tampoco la existencia de un proyecto común con el que abordar retos de futuro. En este sentido, la eurorregión Galicia-Norte de Portugal puede responder más a un impulso político que a un movimiento sociocultural que, iniciado desde abajo, se acabase trasladando al plano político.

De este modo, al estudiar el marco institucional de la eurorregión deben desgranarse los distintos componentes institucionales, lo cual incluye también los factores culturales, códigos de conducta y hábitos de comportamiento. Esto influye en la estructura de incentivos de los agentes, y es importante para entender si el marco institucional de la eurorregión es fruto de un conjunto de reglas políticas o responde también a unos fundamentos socioculturales que van más allá del primer orden de actividad economizadora de Williamson (2000).

CUADRO NUM. 2
COMPETENCIA LINGÜÍSTICA EN LENGUA GALLEGA EN GALICIA
(En porcentajes)

| Total | Entienden | Hablan | Leen | Escriben |
|---------------|-----------|--------|-------|----------|
| Censo 1991... | 96,96 | 91,39 | 49,30 | 34,85 |
| Censo 2001... | 99,16 | 91,04 | 68,65 | 57,64 |

Fuente: Xunta de Galicia (2005).

VI. ANÁLISIS COMPARATIVO CUANTITATIVO DEL ENTORNO INSTITUCIONAL DE ESPAÑA Y PORTUGAL

Tras la exposición de los fundamentos teóricos y una primera aproximación a las cuestiones históricas, políticas y culturales, este apartado deja constancia de la existencia de un esfuerzo investigador que ha generado indicadores y mecanismos cuantitativos sobre la calidad de las instituciones, paralelamente a la realización de los avances y debates teóricos. De este modo, las aproximaciones institucionales consiguen alguna forma de cuantificación, y esto puede resultar de interés para caracterizar una eurrregión formada por territorios de dos países con matices institucionales propios.

Uno de los más destacados esfuerzos de cuantificación y medición institucional se ha plasmado en un programa de trabajo del Banco Mundial que ha construido seis indicadores agregados de la gobernanza, entendiendo ésta como las tradiciones e instituciones por las cuales la autoridad en un país es ejercida (Kaufmann, Kraay y Zoido-Lobaton, 2002). De este modo, la gobernanza incluye el proceso por el que los gobiernos son seleccionados y sustituidos —indicadores de «voz y responsabilidad» (4) y de «estabilidad política» (5)—, la capacidad del gobierno de formular efectivamente e implementar políticas sólidas —indicadores de «efectividad del gobierno» (6) y «calidad de la regulación» (7)—, y el respeto de los ciudadanos y el Estado a las instituciones que gobiernan las interacciones económicas y sociales entre ellos —indicadores de la «regla del derecho» (8) y el «control de la corrupción» (9)—. Estos seis indicadores, a pesar de sus imperfecciones y limitaciones, permiten una primera aproximación cuantitativa a cuestiones centrales que definen la calidad institucional existente en un país. El cuadro núm. 3 recoge los valores otorgados en cada uno de esos seis indicadores tanto para el caso de España como para el de Portugal, así como un indicador medio que induciría a concluir la existencia de una mejor gobernanza en España que en Portugal. Esta

CUADRO NUM. 3
INDICADORES DE CALIDAD INSTITUCIONAL:
ANÁLISIS COMPARATIVO

| <i>Estimadores de calidad institucional</i> | <i>España</i> | <i>Portugal</i> |
|---|---------------|-----------------|
| Voz y responsabilidad..... | 1,15 | 1,42 |
| Estabilidad política | 1,01 | 1,41 |
| Efectividad del gobierno | 1,57 | 0,91 |
| Calidad de la regulación..... | 1,08 | 0,81 |
| Regla del derecho | 1,12 | 0,94 |
| Control de corrupción..... | 1,45 | 1,21 |
| <i>Indicador medio.....</i> | <i>1,23</i> | <i>1,11</i> |

Fuente: Elaboración propia a partir de Kaufmann, Kraay y Zoido-Lobaton (2002). Las estimaciones de cada uno de los indicadores se construyen de forma que valores más altos representan mejores resultados en una escala desde -2,5 a +2,5. Estas estimaciones asumen la existencia de un margen de error y se basan en evaluaciones subjetivas procedentes de una variedad de fuentes.

mayor calidad institucional de España que de Portugal se concluiría también para cada uno de los distintos indicadores, excepto para aquellos dos referidos a la selección y cambio de gobiernos (por ejemplo, el estimador de estabilidad política para el caso español puede verse afectado por la existencia de acciones terroristas en el país). Sin embargo, debemos ponderar adecuadamente los márgenes de error e imprecisión asociados con estas estimaciones antes de intentar concluir en un análisis comparativo de este estilo.

Estas estimaciones de indicadores de gobernanza resultan de mayor utilidad para el estudio de los determinantes de la calidad institucional en una amplia muestra de países que para un análisis comparativo entre dos países. En este sentido, se ha estudiado la relación funcional entre la calidad de las instituciones y un conjunto de variables históricas, económicas, geográficas, religiosas y sociales (Álvarez-Díaz y Caballero, 2006). En todo caso, las sendas institucionales española y portuguesa comparten un tronco común de factores determinantes de la calidad institucional como la tradición del derecho civil continental o el predominio de la religión católica, si bien con diferencias en cuestiones como la fraccionalización etnolingüística, en la que España muestra niveles considerablemente superiores a los portugueses (La Porta *et al*, 1999).

Las instituciones de un país son claves para fomentar la iniciativa privada, y con ello la inversión y el crecimiento. El Banco Mundial (2006) ha realizado en los últimos años un amplio trabajo de campo de carácter anual en el que se elaboran indicadores cuantitativos sobre factores instituciones que determinan la facilidad de hacer negocios en una economía. El enfoque de este trabajo asume que los gobiernos deben estimular a los emprendedores a través de medidas que simplifiquen las regulaciones de la actividad empresarial, que fortalezcan los derechos de propiedad, que reduzcan los costes de exportación e importación, que alivien las cargas tributarias y que aumenten el acceso al crédito, entre otras. En concreto, el Informe *Doing Business in 2006* caracteriza el marco institucional a través de la cuantificación de indicadores agrupados en diez categorías: apertura de una empresa, obtención de licencias, contrato y despido de trabajadores, registro de la propiedad, obtención de crédito, protección de los inversores, pago de impuestos, comercio fronterizo, cumplimiento de contratos y liquidación de una empresa. Los cuadros núms. 4 y 5 indican los valores de los distintos índices y medidas que permiten caracterizar el marco institucional de España y Portugal a la hora de hacer negocios. Así se obtiene cierta información cuantitativa sobre ambos países, con sus diferencias y similitudes, pero hay que apuntar que el alcance de esta información es limitada, y que no se consideran factores como la proximidad de un país a los grandes mercados o las condiciones macroeconómicas. En todo caso, los indicadores del informe permiten aproximar hasta qué punto el gobierno ha creado un ambiente regulatorio favorecedor de los negocios y conducente al crecimiento (Banco Mundial, 2006).

Lo cierto es que el entorno institucional en España y Portugal muestra distintas características a través del

CUADRO NÚM. 4
ESPAÑA: CARACTERIZACIÓN DEL MARCO INSTITUCIONAL PARA HACER NEGOCIOS

| | | | |
|---|------|---|------|
| <i>Apertura de una empresa</i> | | <i>Protección de los inversores</i> | |
| Procedimientos (número) | 10 | Índice de revelación/transparencia (0-10) | 4 |
| Tiempo (días) | 47 | Índice de responsabilidad del director (0-10) | 6 |
| Coste (porcentaje de renta per cápita) | 16,5 | Índice de facilidad de demandas de accionistas (0-10)..... | 4 |
| Capital mínimo (porcentaje de renta per cápita) | 15,7 | Índice de fortaleza de protección del inversor (0-10)..... | 4,7 |
| <i>Obtención de licencias</i> | | <i>Pago de impuestos</i> | |
| Procedimientos (número) | 12 | Pagos (número)..... | 7 |
| Tiempo (días) | 277 | Tiempo (horas por año) | 56 |
| Coste (porcentaje de renta per cápita) | 77,1 | Total de impuestos pagable (porcentaje de beneficio bruto) .. | 48,4 |
| <i>Contrato y despido de trabajadores</i> | | <i>Comercio fronterizo</i> | |
| Índice de dificultad de contrato (0-100) | 67 | Documentos para exportación (número) | 4 |
| Índice de rigidez de horas (0-100) | 80 | Firmas para exportación (número) | 3 |
| Índice de dificultad de despido (0-100)..... | 50 | Tiempo para exportación (días)..... | 9 |
| Índice de rigidez del empleo (0-100) | 66 | Documentos para importación (número) | 5 |
| Coste de contratación (porcentaje de salario)..... | 32 | Firmas para importación (número) | 3 |
| Coste de despido (semanas de salario) | 56 | Tiempo para importación (días) | 10 |
| <i>Registro de la propiedad</i> | | <i>Cumplimiento de contratos</i> | |
| Procedimientos (número) | 3 | Procedimientos (número) | 23 |
| Tiempo (días) | 25 | Tiempo (días) | 169 |
| Coste (porcentaje del valor de la propiedad)..... | 7,2 | Coste (porcentaje de deuda) | 14,1 |
| <i>Obtención de crédito</i> | | <i>Liquidación de una empresa</i> | |
| Índice de fortaleza de derechos legales (0-10) | 5 | Tiempo (años) | 1 |
| Índice del nivel de información de créditos (0-6) | 6 | Coste (porcentaje del valor) | 15 |
| Cobertura de registro público (porcentaje de adultos) | 42,1 | Tasa de recuperación (centavos sobre dólar)..... | 77,8 |
| Cobertura de agencia privada (porcentaje de adultos) | 6,5 | | |

Fuente: Banco Mundial (2006).

CUADRO NÚM. 5
PORTUGAL: CARACTERIZACIÓN DEL MARCO INSTITUCIONAL PARA HACER NEGOCIOS

| | | | |
|---|------|---|------|
| <i>Apertura de una empresa</i> | | <i>Protección de los inversores</i> | |
| Procedimientos (número) | 11 | Índice de revelación/transparencia (0-10) | 7 |
| Tiempo (días) | 54 | Índice de responsabilidad del director (0-10) | 5 |
| Coste (porcentaje de renta per cápita) | 13,4 | Índice de facilidad de demandas de accionistas (0-10)..... | 6 |
| Capital mínimo (porcentaje de renta per cápita) | 39,4 | Índice de fortaleza de protección del inversor (0-10)..... | 6 |
| <i>Obtención de licencias</i> | | <i>Pago de impuestos</i> | |
| Procedimientos (número) | 20 | Pagos (número)..... | 7 |
| Tiempo (días) | 327 | Tiempo (horas por año) | 328 |
| Coste (porcentaje de renta per cápita) | 57,7 | Total de impuestos pagable (porcentaje de beneficio bruto) .. | 45,4 |
| <i>Contrato y despido de trabajadores</i> | | <i>Comercio fronterizo</i> | |
| Índice de dificultad de contrato (0-100) | 33 | Documentos para exportación (número) | 6 |
| Índice de rigidez de horas (0-100) | 80 | Firmas para exportación (número) | 4 |
| Índice de dificultad de despido (0-100)..... | 60 | Tiempo para exportación (días)..... | 18 |
| Índice de rigidez del empleo (0-100) | 58 | Documentos para importación (número) | 7 |
| Coste de contratación (porcentaje de salario)..... | 24 | Firmas para importación (número) | 5 |
| Coste de despido (semanas de salario) | 98 | Tiempo para importación (días) | 18 |
| <i>Registro de la propiedad</i> | | <i>Cumplimiento de contratos</i> | |
| Procedimientos (número) | 5 | Procedimientos (número) | 24 |
| Tiempo (días) | 83 | Tiempo (días) | 320 |
| Coste (porcentaje del valor de la propiedad)..... | 7,4 | Coste (porcentaje de deuda) | 17,5 |
| <i>Obtención de crédito</i> | | <i>Liquidación de una empresa</i> | |
| Índice de fortaleza de derechos legales (0-10) | 5 | Tiempo (años) | 2 |
| Índice del nivel de información de créditos (0-6) | 4 | Coste (porcentaje del valor) | 9 |
| Cobertura de registro público (porcentaje de adultos) | 64,3 | Tasa de recuperación (centavos sobre dólar)..... | 74,7 |
| Cobertura de agencia privada (porcentaje de adultos) | 9,8 | | |

Fuente: Banco Mundial (2006).

CUADRO NÚM. 6
POSICIONES EN EL RANKING MUNDIAL: ANÁLISIS
COMPARATIVO ESPAÑA-PORTUGAL

| <i>Indicadores de instituciones que afectan al hacer negocios</i> | <i>Posición de España en el ranking mundial</i> | <i>Posición de Portugal en el ranking mundial</i> |
|---|---|---|
| <i>Indicador general</i> | | |
| (facilidad de hacer negocios)... | 30 | 42 |
| Apertura de una empresa..... | 86 | 104 |
| Obtención de licencias | 50 | 94 |
| Contratación y despido..... | 150 | 145 |
| Registro de la propiedad | 37 | 93 |
| Obtención de crédito | 29 | 55 |
| Protección de los inversores ... | 94 | 32 |
| Pago de impuestos..... | 25 | 47 |
| Comercio fronterizo | 10 | 29 |
| Cumplimiento de contratos..... | 24 | 46 |
| Liquidación de una empresa ... | 16 | 19 |

Fuente: Banco Mundial (2006). El cuadro indica la posición de cada país en el ranking mundial para cada uno de los indicadores. El país con mejor situación ocupa el primer puesto, y a partir de ahí se han ordenado los restantes países. El indicador de «facilidad de para hacer negocios» corresponde al promedio de las clasificaciones de cada país en los otros diez indicadores señalados.

conjunto de indicadores de los cuadros núms. 4 y 5, y que el entorno institucional es más favorable para hacer negocios en España que en Portugal en materia de apertura de empresas, obtención de licencias, registro de la propiedad, obtención de crédito, pago de impuestos, comercio fronterizo, cumplimiento de contratos y liquidación de empresas. Por el contrario, Portugal tiene mejores condiciones institucionales que España para la contratación y despido de trabajadores y la protección de los inversores, según estos indicadores. El cuadro núm. 6 refleja las posiciones de España y Portugal en el ranking mundial para las distintas categorías de indicadores, y concluye que, en términos generales, las instituciones españolas dan más facilidades para hacer negocios que las portuguesas. De hecho, mientras España se sitúa entre las treinta economías del mundo en las que resulta más fácil hacer negocios, Portugal se relega hasta la posición cuarenta y segunda, sin que ello implique diferencias abismales.

VII. LOS ESFUERZOS DE GOBERNANZA: EL PACTO DEL EIXO ATLÁNTICO

Las «cajas negras» de los estados español y portugués difieren en sus respectivas estructuras de descentralización política, careciendo Portugal de un nivel de gobierno regional, tal como ha sido señalado anteriormente. Esta situación ha cedido cierto protagonismo a los gobiernos locales como agentes creadores de un entramado institucional para la eurorregión formada por Galicia y el Norte de Portugal, aunque ciertas funciones regionales puedan ser prestadas en Portugal por la *Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte*, que, sin ser elegida directamente por los electores es fruto de la delegación de funciones

por parte del Gobierno central (10). Este apartado tiene por objeto presentar brevemente la experiencia del Eixo Atlántico, una estructura de gobernanza formada por las principales ciudades de la eurorregión.

Sobre la base del Convenio Marco sobre Cooperación Transfronteriza, y con una vocación nítidamente europea, en 1992 se constituyó el Eixo Atlántico del Noroeste Peninsular como una asociación transfronteriza de los municipios que configuran el sistema urbano de la eurorregión formada por Galicia y el Norte de Portugal (11). En ese año trece ciudades formaron el Eixo, mientras en 1995 se incorporaron dos más, y en 1997 tres (12). De este modo, dieciocho ciudades se han unido con la intención de cooperar para impulsar el espacio regional en el que se insertan, el cual se caracteriza, según los propios Estatutos del Eixo, por determinadas similitudes socioeconómicas y culturales.

El Eixo Atlántico nace guiado por el interés de los mandatarios municipales en configurar un *lobby* de actuación con capacidad para captar fondos europeos y para influir desde la periferia en los centros de decisión. Esta función es claramente la preponderante en los primeros años de existencia del Eixo, pero posteriormente el Eixo ha intentado asumir también ciertas funciones propias de una agencia de desarrollo regional. En particular, los Estatutos del Eixo Atlántico consideran como objetivos prioritarios para la eurorregión el desarrollo de infraestructuras, política social y cultural, medio ambiente, turismo, actividades culturales y deportivas, para lo cual se manifiesta la disposición a realizar los estudios necesarios y a contribuir en la ejecución de medidas. De este modo, el Eixo ha desarrollado proyectos como el Observatorio Urbano del Eixo Atlántico, los Estudios Estratégicos, la Agenda 21 o la Auditoría Urbana y, sin que ello supusiese un cambio trascendental en el marco institucional de la eurorregión, favoreció el acercamiento entre las autoridades de ambos lados del río Miño.

El nivel de articulación de la estructura de gobernanza del Eixo Atlántico se sitúa en un «segundo nivel de actividad economizadora» en el sentido de Williamson (2000), pues la cultura, las normas sociales y las principales reglas políticas restringen el conjunto de posibilidades de elección de los gobiernos locales participantes. De este modo, el Eixo constituye la plasmación organizativa de la voluntad de cooperación de las ciudades de la eurorregión, dadas las restricciones que limitan sus posibilidades de acción. En este sentido, hay que señalar que los gobiernos locales carecen de la capacidad de modificar por sí mismos los fundamentos constitucionales y legislativos existentes en sus respectivos países. Estas limitaciones restringen las posibilidades del Eixo como estructura clave para las instituciones de la eurorregión.

VIII. CONCLUSIONES

El estudio sobre modernas bases teóricas de las instituciones en las que se desarrolla la actividad económica de la eurorregión Galicia-Norte de Portugal constituye una tarea que reclama esfuerzos de investigación.

Este artículo ha realizado una primera aproximación a cuestiones teóricas y aplicadas que no pueden ser obviadas en el análisis de los fundamentos institucionales de la eurorregión, pero no constituye sino un primer paso que reclama futuros esfuerzos para generar nuevos desarrollos, avances y conclusiones.

La nueva economía institucional ha elaborado un marco teórico que asume la importancia de las instituciones regionales para entender la actividad económica de cada región, tal como evidencia una versión regional del teorema de Coase. Los rendimientos crecientes del cambio institucional en un mundo no-ergódico (la dependencia de la senda), la importancia de las reglas políticas en la matriz institucional de una sociedad o la existencia de normas informales, hábitos y sistemas de creencias son argumentos que concluyen la importancia de la historia, la política y la cultura a la hora de caracterizar el marco institucional de una región.

La eurorregión formada por Galicia y el Norte de Portugal ha compartido muchos rasgos a lo largo de distintas fases de su senda histórica, si bien también es cierto que otros episodios han tendido a generar dinámicas institucionales en distinta dirección en cada una de las dos regiones. En este sentido, la eurorregión está formada por dos zonas que pertenecen a dos estados soberanos distintos, cada uno con sus propias y peculiares reglas políticas. Estas reglas políticas de cada uno de los dos países han surgido en el último cuarto del siglo XX, tras sendos procesos de transición a la democracia en España y Portugal después de prolongadas dictaduras. La llegada de la democracia permitió que ambos países se incorporasen al proceso de construcción europea, levantándose las fronteras entre ellos y facilitando una mayor conexión entre ambas regiones. Esta conexión es también facilitada por el conocimiento de la lengua gallega en Galicia, e intentó plasmarse en acuerdos políticos como el Eixo Atlántico, una asociación de ciudades que busca cooperar para impulsar la eurorregión. No obstante, las instituciones de ambos países tienen ciertas diferencias, tal como hemos mostrado a través del análisis de algunos indicadores significativos que cuantifican la calidad institucional de ambos países.

El enfoque que ha sido asumido a lo largo de este texto tiene una clara naturaleza positiva. De este modo, no se intenta concluir sobre la deseabilidad del marco institucional existente en un sentido normativo, sino intentar desgranar la relación existente entre las instituciones, la estructura de incentivos, las conductas de los agentes y los resultados económicos. De hecho, hay que asumir que un marco institucional concreto puede favorecer la consecución de ciertos objetivos y a la vez dificultar otros, por lo que la elección institucional puede conllevar una situación de *trade-offs* entre objetivos. Es necesario el desarrollo del análisis positivo para que los agentes políticos puedan optar entre alternativas institucionales siendo conscientes de los respectivos costes y beneficios.

La agenda de investigación que este artículo propone se basa en un sólido marco teórico, en el rigor histórico y en la validación empírica de los argumentos, y se enmarca en un espacio de investigación vinculado tanto con la economía de las instituciones (con contenido

teórico) como con la economía política, la historia económica y otras disciplinas sociales. Este artículo es consciente desde su propia concepción de que los esfuerzos acumulados por la comunidad académica sobre las instituciones de la eurorregión todavía no han sido suficientes. Por ello, el desarrollo del programa de análisis institucional que aquí ha sido presentado es especialmente relevante para Galicia y el Norte de Portugal.

NOTAS

(1) De este modo, aun destacando el peso de las instituciones como inductoras de estabilidad, el enfoque neoinstitucionalista de costes de transacción no cierra posibilidades al debate y opciones político-económicas para las distintas regiones: se ve cada acción como un episodio de un juego con reglas, pero con cierta libertad (DIXIT, 1996). Como señala EGGERTSSON (1997, 1998), en un mundo de información y conocimiento limitado aumentan los grados de libertad de los procesos político-económicos.

(2) Bajo un sistema semi-presidencial, el presidente de la República tiene amplios poderes, pero sin ejercer el Parlamento el control sobre el primer ministro y el Gobierno, e incluso poder censurarlos, el presidente se ve restringido por la necesidad de favorecer la búsqueda de consensos. Además, es posible que la mayoría parlamentaria respalde a un Gobierno que sea de signo político opuesto al del presidente. Entre los países que establecieron un sistema semi-presidencial se pueden señalar Alemania (1918-1933), Francia, Bulgaria, Polonia y Rumania, además de Portugal, entre otros.

(3) La organización política portuguesa incluye dieciocho distritos de carácter administrativo, pero sin gobierno regional (Aveiro, Beja, Braga, Braganza, Castelo Branco, Coimbra, Évora, Faro, Guarda, Leiria, Lisboa, Portalegre, Oporto, Santarém, Setúbal, Viana do Castelo, Vila Real, Viseu), junto a las regiones autónomas de Madeira y Azores.

(4) El indicador de «voz y responsabilidad» incluye varias medidas de aspectos del proceso político, de las libertades civiles y de los derechos políticos. Estos indicadores cuantifican el grado hasta el cual los ciudadanos de un país son capaces de participar en la selección de los gobiernos, y se incluye el grado de independencia de los medios de comunicación.

(5) El indicador de «estabilidad política y ausencia de violencia» combina varias aproximaciones que miden las percepciones de la probabilidad de que el Gobierno sea desestabilizado o derrocado por medios violentos o inconstitucionales, incluyendo la violencia interna y el terrorismo.

(6) El indicador de «efectividad del gobierno» agrupa respuestas sobre la calidad de la provisión de servicios públicos, la calidad de la burocracia, la competencia de los funcionarios, la independencia de éstos respecto a las presiones políticas y la credibilidad del compromiso del gobierno.

(7) El indicador de «calidad de la regulación» se centra en las políticas e incluye medidas de la incidencia de políticas contrarias al mercado y de las percepciones de las cargas impuestas por regulaciones excesivas en ciertos sectores.

(8) El indicador de «regla del derecho» incluye varias medidas sobre el grado hasta el que los agentes confían y acatan las reglas de la sociedad.

(9) El indicador de «control de la corrupción» mide las percepciones sobre la corrupción, entendida como el ejercicio del poder público para la ganancia privada.

(10) En el año 2003 la fusión de la *Comissão de Coordenação da Região Norte* y la *Direcção Regional do Ambiente e Território do Norte* dio lugar a la *Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte*, que funciona como un órgano delegado del Ministerio de Medio Ambiente, Ordenación del Territorio y Desarrollo Regional de Portugal.

(11) La estructura organizativa del Eixo Atlántico ha experimentado varias reformas desde su creación. Esta estructura incluye la existencia de presidente, vicepresidente, comisión ejecutiva y asamblea general como principales órganos de gobierno.

(12) En 1992 se incorporan al Eixo las ciudades de Porto, Braga, Bragança, Chaves, Viana do Castelo, Vila Real, Vigo, A Coruña, Santiago, Pontevedra, Ourense y Ferrol. En 1995 la ampliación incluyó a Vilagarcía de Arousa y Monforte de Lemos. En 1997 se incorporaron Vila Nova de Gaia, Guimaraes y Peso da Régua.

BIBLIOGRAFÍA

- ÁLVAREZ-DÍAZ, M., y G. CABALLERO (2006), «The quality of institutions: a genetic programming approach», *Documentos de Trabajo*, número 239, FUNCAS, Madrid.
- BANCO MUNDIAL (2002), *Instituciones para los mercados*, Informe sobre el Desarrollo Mundial, núm. 24, Ediciones Mundi-Prensa, Madrid.
- (2006), *Doing Business in 2006*, The World Bank, Washington DC.
- BARRO, R., y SALA I MARTI, X. (1995), *Economic Growth*, MacGraw Hill.
- BERMEO, N. (1987), «Redemocratization and transition elections: A comparison of Spain and Portugal», *Comparative Politics*, vol. 19, número 2: 213-231.
- BURKI, J., y G. E. PERRY (1998), *Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter*, Latin America and Caribbean Studies Viewpoints Series, World Bank, Washington D. C.
- CABALLERO, G. (2001), «La nueva economía institucional», *Sistema*, número 156: 59-86.
- (2002a), «El programa de la nueva economía institucional: lo macro, lo micro y lo político», *Ekonomiaz*, núm. 50: 230-261.
- (2002b), «La economía regional de los costes de transacción: Un enfoque neoinstitucional», *Revista Asturiana de Economía*, número 25: 167-186.
- (2004), «Instituciones e Historia Económica: enfoques y teorías institucionales», *Revista de Economía Institucional*, núm. 10: 137-157.
- (2005a), «Instituciones, federalismo defensor de mercado y Estado de las autonomías. Un análisis de segunda generación», *El Trimestre Económico*, núm. 286: 283-328.
- (2005b), «El Estado y la transición a la democracia en el desarrollo económico español», *Revista de Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 3: 226-241.
- (2006a), «Abriendo la caja negra del Estado español: reglas, vetos, intereses y jerarquía en la formación de la política económica», *Problemas del Desarrollo*, vol. 37, núm. 144: 193-220.
- (2006b), «La economía política de la organización industrial del Congreso de los Diputados en España: Derechos de propiedad, transacciones y jerarquía», *El Trimestre Económico*, núm. 291: 637-666.
- CABALLERO, G., y X. C. ARIAS (2003), «Una reorientación teórica de la economía política: el análisis político de costes de transacción», *Revista Española de Ciencia Política*, núm. 8: 131-161.
- COASE, R. H. (1937), «The nature of the Firm», *Economica*, núm. 4: 386-405.
- (1960), «The problem of social cost», *Journal of Law and Economics*, vol. 3, núm. 1: 1-44.
- CONSELLO DA CULTURA GALEGA (2005), *A sociedade galega e o idioma. A evolución sociolingüística de Galicia (1992-2003)*, Consello da Cultura Galega, Santiago de Compostela.
- DAVID, P. A. (1985), «Clio and the Economics of QWERTY», *American Economic Review*, vol. 75, 2: 332-37.
- (1994), «Why are institutions the «carriers of History»? Path dependence and the evolution of conventions, organizations and institutions», *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 5, 2: 205-220.
- DIXIT, A. (1996), *The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective*, The MIT Press, Cambridge.
- EGGERTSSON, T. (1997), «The old theory of economic policy and the new institutionalism», *World Development*, vol. 25, núm. 8: 1187-1203.
- (1998), «Limits to institutional reforms», *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 100, núm. 1: 335-357.
- ETTLINGER, N. (1992), «Modes of corporate organization and the geography of development», *Journal of Regional Science Association*, volumen 71, núm. 2: 107-126.
- KAUFMANN, D.; KRAAY, A., y P. ZOIDO-LOBATÓN (2002), «Governance matters II», *Policy Research Working Paper*, núm. 2772, The World Bank.
- LA PORTA, R.; LÓPEZ DE SILANES, F.; SHLEIFER, A., y R. VISHNY (1999), «The quality of government», *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 15, núm. 1: 222-279.
- LAGARES, N. (2000), «El sistema político de Portugal»: 427-452, en M. ALCÁNTARA, *Sistemas políticos de la Unión Europea*, Editorial Tirant lo Blanch.
- LASUÉN, J. R. (2001), «Territorio, tecnología y organización», *Revista de Estudios Empresariales*, núm. 8: 47-57.
- MALAMUD, A. (2003), «Semipresidencialismo a la portuguesa. Crisis modelo 2004 en la cuna de la tercera ola», *Boletín de la Asociación Latinoamericana de Ciencia Política*, Universidad de Salamanca.
- MÉNARD, C., y M. SHIRLEY (2005), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer Ed.
- MIRANDA, J. (2004), «A Constituição e a democracia portuguesa», *Congresso da Democracia*, Portugal.
- NORTH, D. C. (1990a), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- (1990b), «A transaction cost theory of politics», *Journal of Theoretical Politics*, vol. 2, núm. 4: 355-367.
- (1993), «Institutions and credible commitment», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, núm. 1: 11-23.
- (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press.
- NYE, J. (1997), «Thinking about the State: Property rights, trade, and changing contractual arrangements in a world with coercion»: 121-144, en DROBAK, J. N., y J. NYE (eds.) (1997), *The Frontiers of the New Institutional Economics*, Academic Press, San Diego.
- OLSON, M. (2000), *Power and Prosperity*, Basic Books, Nueva York.
- POLLACK, B., y J. TAYLOR (1983), «The transition to democracy in Portugal and Spain», *British Journal of Political Science*, vol. 13, número 2: 209-242.
- RODRIK, D. (2004), «Getting institutions right», Harvard University, mimeo.
- SOLOZÁBAL, J. J. (2000), «El Estado autonómico como Estado compuesto», *Revista de Estudios Políticos*, 110: 9-25.
- SOUTO, X. M. (coord) (1999), *A historia no Eixo Atlántico*. Edita Eixo Atlántico.
- TOBOSO, F. (2001), «Institutional individualism and institutional change: the search for a middle way mode of explanation», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 25: 765-783.
- TOBOSO, F., y R. COMPÉS (2003), «Nuevas tendencias analíticas en el ámbito de la nueva economía institucional. La incorporación de los aspectos distributivos», *El Trimestre Económico*, núm. 280: 637-671.
- TORTELLA, G. (1994), «Patterns of economic retardation and recovery in South-Western Europe in the nineteenth and twentieth centuries», *The Economic History Review*, vol. 47, núm. 1: 1-21.
- WILLIAMSON, O. E. (2000), «The new institutional economics: Taking stock, looking ahead», *Journal of Economic Literature*, vol. 38: 595-613.
- XUNTA DE GALICIA (2005), *Plan xeral de normalización da lingua galega*, Consellería de Educación e Ordenación Universitaria, Xunta de Galicia.

GALICIA Y LA REGIÓN NORTE DE PORTUGAL. TRANSPORTE TERRESTRE Y AÉREO: COHESIÓN TERRITORIAL Y DIMENSIÓN EXTERIOR

Abel Losada Álvarez
José Ángel Vázquez Barquero

Universidad de Vigo

Resumen

En el marco analítico de los efectos de las grandes infraestructuras de transporte en el desarrollo económico, planteamos el papel y la dotación de las infraestructuras terrestres y aéreas en las relaciones entre Galicia y la Región Norte de Portugal, y constatamos la importancia de las redes de transporte en la configuración de esta región, tanto en la dimensión interna como externa. El papel de las infraestructuras terrestres y aéreas es muy diferente a la hora de satisfacer la potencial demanda tanto de pasajeros como de mercancías; mientras las infraestructuras de transporte por carretera y los aeropuertos cumplen adecuadamente esta misión, en el caso del transporte ferroviario, el déficit existente es todavía notable.

Palabras clave: infraestructuras, transporte, Galicia, Norte de Portugal.

Abstract

In the analytical framework of the effects of the large transport infrastructure on economic development, we consider the role and endowment of land and air infrastructure in the relations between Galicia and the Northern Region of Portugal, and we confirm the importance of these transport networks in the configuration of this region, both in the internal and external dimension. The role of land and air infrastructure is very different when it comes to meeting the potential demand both of passengers and of goods; while the road transport infrastructure and the airports fulfil this mission satisfactorily, in the case of rail transport the current deficit is still considerable.

Key words: infrastructure, transport, Galicia, North Portugal.

JEL classification: H54, R12, R41.

I. INTRODUCCIÓN

El protagonismo de las infraestructuras de transporte en el desarrollo económico es un hecho generalmente reconocido. Las referencias bibliográficas en este sentido se remontan a los albores de la economía como ciencia, si bien los intentos por cuantificar esa relación son de naturaleza más reciente y surgen en los años ochenta con los trabajos pioneros de Biehl y Aschauer. La inversión en este tipo de infraestructuras supone una reducción en los costes de transporte que facilita el comercio y los movimientos de factores, especialmente del trabajo. Igualmente, aumenta la eficiencia de los procesos de producción y distribución, crea oportunidades para el aprovechamiento de economías de escala e incrementa la especialización, modificando los sistemas logísticos y reduciendo los costes de las empresas (Caid, 2004).

No obstante, el análisis de los vínculos entre infraestructuras de transporte y crecimiento económico indica que las interrelaciones son numerosas y complejas, y que los efectos positivos pueden venir acompañados no sólo de costes externos, en términos de mayor polución y congestión, sino también de cambios no siempre deseables en cuanto a la localización de las actividades económicas en el territorio.

Un tratamiento pormenorizado de la cuestión permite diferenciar tres tipos de impactos económicos en relación con la mejora en las infraestructuras de trans-

portes: aquellos que tienen que ver con los negocios particulares, los que se concretan a escala espacial sobre los ámbitos locales y regionales, y los que afectan a la economía en su conjunto (SACTRA, 1999). En este sentido, la consideración del transporte como un factor de producción supone asumir que las mejoras en el mismo conllevan reducciones en los costes con que operan las empresas, de tal suerte que éstas pueden generar y vender sus productos de forma más barata. El estímulo en la demanda que esto supone, junto con la posibilidad de aprovechamiento de economías de escala, permite a las empresas adentrarse en un círculo virtuoso de nuevas reducciones en los costes y crecimiento de las ventas. Una cuestión relevante en este punto es determinar la importancia cuantitativa de los efectos directos de la reducción de costes de transporte sobre la cuenta de resultados de las empresas, toda vez que algunos estudios permiten sostener que su impacto es poco significativo.

No obstante, y más allá de la controversia apuntada, las mejoras en el transporte también pueden producir efectos indirectos importantes, al propiciar aumentos en los beneficios empresariales derivados de la reorganización y centralización de las operaciones de distribución y logística, de la capacidad para acceder a nuevos mercados y del aumento en el área de captación de recursos, especialmente de factor trabajo.

Desde el punto de vista espacial, la dotación de modernas infraestructuras de transporte en un determi-

nado ámbito territorial supone la desaparición de barreras físicas al comercio y la generación de nuevas percepciones en cuanto a la accesibilidad y atractividad del propio territorio. Estos cambios estimularían la inversión autóctona y podrían ser relevantes en una estrategia de captación de potenciales inversores externos. En este sentido, las mejoras en el transporte contribuirían a la regeneración de zonas desfavorecidas caracterizadas por la infrautilización de sus recursos endógenos.

Una cuestión destacable en el debate de los efectos espaciales de las infraestructuras de transporte es su contribución a la mejora de la competitividad y de la eficiencia. Así, se argumenta que la superación de las barreras al comercio aumenta la exposición de las empresas locales ineficientes a la competencia externa y permite una racionalización de las estructuras productivas, con la consecuente mejora en los niveles de eficiencia y productividad. Sin embargo, la reestructuración inducida de las diferentes actividades económicas puede conllevar efectos no siempre deseables desde la perspectiva local y regional, y procesos traumáticos de reconversión. En este sentido, la controversia no se centra exclusivamente en la «excesiva exposición» en condiciones de desigualdad de las empresas autóctonas a la competencia de rivales externos mejor posicionados (argumento de la «carretera de dos direcciones»), sino que se ve ampliada por el potencial desarrollo de procesos de deslocalización empresarial hacia otros territorios como consecuencia de la reducción en los costes de transporte.

En este nivel de controversia se sitúan los planteamientos que destacan el papel que juegan las infraestructuras de transporte en la integración de los mercados, y que han sido objeto de especial atención en el ámbito de la Unión Europea. La reducción de las barreras al comercio hace crecer la productividad general del sistema al propiciar una mejor utilización de los recursos, un aprovechamiento de economías de escala, la desaparición de ineficiencias y rentas de monopolio, y la especialización productiva de las empresas. Pero, previsiblemente, en este proceso surgirán ganadores y perdedores en la medida en que algunas actividades se expandan y otras se contraigan, pudiendo generar nuevos desequilibrios a escala territorial.

Por otro lado, la mejora o ampliación de la dotación de infraestructuras de transporte supone una contribución positiva al *stock* de capital de la economía que permite aumentar la productividad del conjunto de factores existente en la misma. En términos de los análisis vinculados a la función de producción, la medida en que estos cambios posibiliten un crecimiento económico temporal o permanente dependerá de su efectividad a la hora de estimular procesos de innovación y cambio tecnológico. En este sentido, las mejoras en el transporte, al ampliar la dimensión de los mercados, permitirían aumentar las ventas esperadas de las empresas y contribuirían a cubrir los costes fijos asociados a la innovación. Igualmente, podrían fomentar la creación de *clusters* empresariales y la activación de desbordamientos tecnológicos, al tiempo que estimularían la

transferencia de tecnología con la llegada de inversión desde el exterior (SACTRA, 1999).

No obstante, el crecimiento económico tiene una dimensión territorial que no se debe obviar en el análisis, y que es sensible a los cambios en la dotación de infraestructuras de transporte y comunicación. Desde el punto de vista del enfoque del desarrollo endógeno, la piedra angular de la explicación actual del crecimiento y del cambio estructural a largo plazo reside en las fuerzas que, interactuando, generan efectos multiplicadores de la inversión y dan lugar a economías en el sistema productivo y a rendimientos crecientes de los factores de producción. Por lo tanto, el análisis de los procesos de desarrollo debe ir va más allá de la argumentación en términos de la utilización eficiente de los recursos, e incluso del potencial de desarrollo endógeno, y considerar los mecanismos que, a escala territorial, tienen que ver con la organización de la producción, la difusión de innovaciones, la dinámica urbana y el desarrollo de las instituciones (Vázquez Barquero, 2005).

En este sentido, la dotación de modernas infraestructuras de transporte podría contribuir al desarrollo y consolidación de redes y sistemas locales de empresas, caracterizados por una organización flexible de la producción basada en la división del trabajo entre las empresas y la interacción de éstas entre sí y con otros actores locales. La articulación de este tipo de redes permitiría generar economías internas y externas a las propias empresas individuales, tanto en la producción como en la investigación y el desarrollo de nuevos productos y mercados, y reducir los costes de transacción entre ellas. En definitiva, mejoras en la eficiencia y en la productividad de los sistemas empresariales locales que los harían más competitivos y menos vulnerables en un contexto de creciente globalización.

Pero es necesario tener presente que en la actualidad las ciudades se configuran como el espacio preferente del desarrollo en la medida en que generan externalidades que permiten la aparición de rendimientos crecientes en las empresas, tienen un sistema productivo diversificado que potencia la dinámica económica, son un espacio de redes en el que las relaciones entre los actores permiten la difusión del conocimiento y estimulan los procesos de innovación y de aprendizaje de las empresas.

Además, las ciudades se insertan en sistemas urbanos de naturaleza diversa en función de cuáles sean los tipos de relaciones preponderantes entre los diferentes nodos que los configuran. En este sentido, la existencia de buenas y modernas infraestructuras de transporte y comunicación propicia el desarrollo de sistemas urbanos de carácter policéntrico y de jerarquías múltiples (Vázquez Barquero, 1996). Es decir, redes de ciudades caracterizadas por la pérdida de protagonismo de las relaciones jerarquizadas y por el fortalecimiento de la complementariedad y de las relaciones de cooperación entre los distintos núcleos urbanos.

En sintonía con este último argumento, la propia Unión Europea define sus políticas de cohesión y transportes con la mirada puesta en el desarrollo de un sistema urbano equilibrado y policéntrico en Europa

(Comisión Europea, 1998, 1999), una red integrada de ciudades y metrópolis eficientemente vinculadas entre sí, con sus respectivos *hinterlands* y con la economía mundial. En este sentido, se interpreta que tanto la aplicación y dotación de los fondos estructurales como el desarrollo de la Red Transeuropea de Transportes deben orientarse hacia la creación de zonas dinámicas dotadas de servicios globales de alta calidad, bien distribuidas a lo largo del territorio de la Unión e integradas en la economía global.

Pero los ejercicios de evaluación empírica de los impactos de la inversión en infraestructuras han sido menos concluyentes que los planteamientos teóricos desarrollados anteriormente. La revisión de la literatura que ha abordado la cuantificación de los efectos macroeconómicos de las infraestructuras públicas (Boscá *et al.*, 2004; Díaz y Martínez, 2006, y Romp y De Hann, 2005, entre otros) pone de manifiesto una elevada heterogeneidad en los resultados. En general, los trabajos empíricos encuentran un efecto positivo de la inversión pública sobre el crecimiento económico, si bien su contribución concreta parece modesta. En este sentido, se observa que el capital privado y las infraestructuras son factores de producción complementarios. Es decir, aumentos en la dotación de infraestructuras productivas generan más inversión privada en el largo plazo. No obstante, los estudios indican que los efectos de la inversión pública difieren entre países, regiones y sectores, dependiendo de la cantidad y calidad del *stock* de capital previamente existente. En general, cuanto mayor y mejor es la dotación inicial de infraestructuras menor es el impacto de inversiones adicionales.

En cuanto a los efectos espaciales de las infraestructuras de transporte, el *Proyecto ESPON 2.2.1* (Bröcker, 2005) ha tratado de analizar, entre otras cosas, la repercusión territorial del desarrollo de la red transeuropea de vías de alta capacidad. La evaluación llevada a cabo ha detectado un aumento, desde principios de los noventa, del policentrismo del sistema urbano europeo, que probablemente tenga continuidad en el futuro. No obstante, este proceso ha tenido lugar básicamente en los países de reciente incorporación a la Unión Europea, mientras que en el Oeste de Europa la dinámica ha sido la contraria. Con respecto a los sistemas urbanos nacionales, el trabajo concluye que el policentrismo ha disminuido en el pasado y probablemente siga haciéndolo en el futuro, como consecuencia de la tendencia generalizada de las políticas de transportes a conectar principalmente los grandes centros urbanos.

II. LA EURORREGIÓN GALICIA-NORTE DE PORTUGAL. ESTRUCTURA Y FLUJOS INTERNOS

La Eurorregión Galicia-Norte de Portugal es un territorio transfronterizo formado por la Comunidad Autónoma de Galicia y por el espacio de intervención de la Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte, ente administrativo dependiente del Ministerio portugués do Ambiente, do Ordenamento do

Territorio e do Desenvolvimento Regional. Por lo tanto, abarca un territorio de 50.853 km² situado en el Noroeste de la Península Ibérica y limitado por el Océano Atlántico, las comunidades autónomas de Asturias y Castilla y León, y el río Duero, si bien algunos de sus ayuntamientos se ubican al Sur de este curso fluvial. Administrativamente la eurorregión se subdivide en doce NUT III: las provincias gallegas de A Coruña, Lugo, Pontevedra y Ourense, y las subregiones portuguesas de Minho-Lima, Cávado, Ave, Grande Porto, Tâmega, Entre Douro e Vouga, Douro y Alto-tras-os-Montes.

Partiendo de los datos demográficos relativos al año 2001, y teniendo en cuenta la proximidad geográfica y la pertenencia a una determinada NUT III, se puede establecer una tipología de las principales aglomeraciones poblacionales de la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal:

— Área metropolitana suprarregional de Grande Porto, con más de un millón de habitantes.

— Áreas metropolitanas regionales de Vigo y A Coruña, con poblaciones entre 370.000 y 450.000 habitantes.

— Áreas urbanas medias de Ferrol, Santiago, Lugo, Ourense, Viana do Castelo (NUT de Minho-Lima), Braga-Barcelos (NUT del Cávado), Guimarães-Santo Tirso-Famalicão (NUT del Ave), Paredes-Penafiel (NUT del Tâmega) y Oliveira-Feira (NUT de Entre Douro e Vouga), con poblaciones entre 100.000 y 360.000 habitantes.

— Ciudades de Vila Real (NUT del Douro), Braganza y Chaves (NUT de Alto-tras-os-Montes), con poblaciones próximas a los 50.000 habitantes.

Algunas de estas aglomeraciones están desarrollando en la actualidad procesos de generación de áreas y regiones urbanas de mayor relevancia espacial y funcional, como serían los casos de Vigo-Pontevedra y A Coruña-Ferrol, en Galicia, y del *cuadrilátero* formado por Barcelos-Braga-Guimaraes-Famalicão en el Norte de Portugal.

Sea cual fuere la dinámica particular de los procesos de desarrollo urbano acontecidos en la eurorregión, un hecho constatable es que la mayoría de las aglomeraciones enumeradas y, a su vez, las de mayor peso demográfico se sitúan a lo largo de una franja que transcurre próxima al litoral atlántico desde Ferrol en el Norte hasta Porto en el Sur. Esta circunstancia determina la ubicación y concreción de las principales vías e infraestructuras de comunicación de la eurorregión.

Otro factor relevante, tanto desde el punto de vista de la implantación específica de algunas infraestructuras de transporte como desde la óptica de su priorización y funcionalidad, es la ubicación de la ciudad de Porto en el límite meridional de la eurorregión. Esta circunstancia facilita que el área de influencia de la segunda metrópoli del país luso se extienda en dirección Sur hacia Lisboa, trascendiendo significativamente la demarcación administrativa de la Región Norte de Portugal. La capacidad de proyección transterritorial y la

adopción de un estatus suprarregional le han permitido a la ciudad portuguesa ser identificada en el marco del Proyecto ESPON 1.1.1 (Antikainen y Gloersen, 2005) como una de las 76 MEGA (*Metropolitan European Growth Areas*) de Europa, situándose al mismo nivel que ciudades como Sevilla, Burdeos y Génova.

La eurorregión constituye un espacio relativamente homogéneo desde el punto de vista geográfico, limitado en su cohesión interna, a lo largo del tiempo, tanto por elementos naturales como por factores institucionales y políticos. La frontera entre Galicia y el Norte de Portugal discurre entre las provincias de Pontevedra y Ourense y las subregiones portuguesas de Minho-Lima, Cávado y Alto-tras-os-Montes, definiendo dos ámbitos territoriales claramente diferenciados: las *raias* húmeda y seca. La primera se corresponde con los 80 km que constituyen el tramo internacional del río Miño entre Pontevedra y Minho-Lima. La *raia* seca se desarrolla en su mayor parte por divisorias montañosas que alcanzan la cota 1.500 y sobrepasan con frecuencia la cota 1.000 (Antelo Cortizas, 2004).

La frontera entre Galicia y el Norte de Portugal se ha caracterizado por una limitada permeabilidad, en mayor medida circunscrita a los tráficos locales y comarcales de personas y mercancías. De hecho, hasta la década de los noventa tan solo existían dos pasos fronterizos que funcionasen con horario permanente, Tui/Valença do Minho y Feces de Abaixo/Vila Verde da Raia. A lo largo de los últimos quince años la situación ha cambiado significativamente como consecuencia de la desaparición de los controles fronterizos, de la liberalización de los tránsitos y de la mejora en las infraestructuras de comunicación. La construcción de la autovía Porriño-Tui, del tramo de autopista entre Braga y Valença, del nuevo

puente internacional entre Valença y Tui, y de otras obras de orden menor a lo largo de la frontera, conllevó un aumento considerable de las relaciones transfronterizas a diferentes niveles.

El cuadro núm. 1 nos muestra la intensidad media diaria (IMD) de tránsito de vehículos ligeros y pesados por los principales pasos fronterizos existentes entre España y Portugal durante el año 2003. Como se puede apreciar, por los cinco puestos más importantes de la eurorregión discurren diariamente del orden de 28.000 vehículos ligeros (automóviles y furgonetas) y 2.800 transportes pesados, cifras que suponen, respectivamente, el 40,96 por 100 y el 21,36 por 100 del total de flujos transfronterizos entre España y Portugal de esta naturaleza. A su vez, el paso de Tui/Valença presenta el mayor volumen de tráfico ligero de toda la frontera hispano-lusa, con una IMD de 13.476 automóviles por el puente nuevo y de 4.692 por el viejo, cifras que conjuntamente suponen casi el 29 por 100 del global de tránsito transfronterizo de vehículos ligeros entre ambos países. Este puesto fronterizo ha evidenciado además un crecimiento notable del tráfico por carretera en los últimos años, con un aumento del 160,66 por 100 en el tránsito de automóviles y autocares entre 1993 y 2003.

Por su parte, el cuadro núm. 2 nos indica los tráficos ferroviarios que han tenido lugar entre España y Portugal a lo largo de todo el año 2003. En la actualidad existen cuatro puntos de paso por ferrocarril entre los dos países, y tan sólo uno de ellos, Tui/Valença do Minho, se encuentra en la eurorregión Galicia-Norte de Portugal. Por este enclave discurren anualmente del orden de 2.100 vagones, casi 98.000 toneladas de mercancías y más de 34.000 viajeros, cifras inferiores a las obser-

CUADRO NÚM. 1
INTENSIDAD MEDIA DIARIA (IMD) DE PASO DE VEHÍCULOS LIGEROS Y PESADOS EN LOS PRINCIPALES PASOS FRONTERIZOS ENTRE ESPAÑA Y PORTUGAL EN EL AÑO 2003

| Principales pasos fronterizos | Vehículos ligeros | | Vehículos pesados | |
|---|-------------------|--|-------------------|--|
| | Valores absolutos | Porcentaje sobre el total de pasos fronterizos | Valores absolutos | Porcentaje sobre el total de pasos fronterizos |
| Tui (Puente nuevo)/Valença do Minho | 13.476 | 21,23 | 1.972 | 15,03 |
| Tui (Puente viejo)/Valença do Minho | 4.692 | 7,39 | 211 | 1,61 |
| Arbo/Melgaço | 1.234 | 1,94 | | |
| Aceredo/Lindoso | 1.241 | 1,95 | 192 | 1,46 |
| Gusinde/Castro Leboeiro | 1.264 | 1,99 | | |
| Verín (Feces da Baixo)/Vila Verde da Raia | 4.094 | 6,45 | 427 | 3,25 |
| Total principales pasos fronterizos eurorregión .. | 26.001 | 40,96 | 2.802 | 21,36 |
| San Martín de Pedroso/Quintanilla | 1.250 | 1,97 | 292 | 2,23 |
| Fuentes de Oñoro/Vilar Formoso | 4.129 | 6,50 | 2.496 | 19,02 |
| Badajoz/Campo Maior | 1.766 | 2,78 | 377 | 2,87 |
| Badajoz/Caia | 6.905 | 10,88 | 1.692 | 12,90 |
| Rosal de la Frontera/Vila V. Filcalho | 1.306 | 2,06 | 254 | 1,94 |
| Ayamonte/Monte Francisco | 9.040 | 14,24 | 601 | 4,58 |
| Total principales pasos España-Portugal | 50.397 | 79,39 | 11.316 | 86,24 |
| Total resto de pasos España-Portugal | 13.086 | 20,61 | 1.805 | 13,76 |
| Total pasos fronterizos España-Portugal | 63.483 | 100 | 13.121* | 100 |

(*) Estimación propia a partir de datos desagregados.

Fuente: Ministerio de Fomento (Dirección General de Carreteras y Observatorio Transfronterizo España-Portugal) y elaboración propia.

CUADRO NÚM. 2
TRANSPORTE FERROVIARIO POR LOS PASOS FRONTERIZOS ENTRE ESPAÑA Y PORTUGAL
DURANTE EL AÑO 2003

| Pasos fronterizos | Vagones | | Mercancías (Tm) | | Pasajeros | |
|------------------------------------|-------------------|--|-------------------|--|-------------------|--|
| | Valores absolutos | Porcentaje sobre el total de pasos fronterizos | Valores absolutos | Porcentaje sobre el total de pasos fronterizos | Valores absolutos | Porcentaje sobre el total de pasos fronterizos |
| Tui/Valença do Minho | 2.102 | 6,25 | 97.662 | 10,99 | 34.410 | 14,00 |
| Fuentes de Oñoro/Vilar Formoso ... | 17.500 | 52,01 | 507.628 | 57,14 | 135.181 | 55,00 |
| Valencia de Alcantara/Marvao..... | 10.686 | 31,76 | 182.900 | 20,59 | 76.196 | 31,00 |
| Badajoz/Elvas..... | 3.358 | 9,98 | 100.216 | 11,28 | | |
| TOTAL..... | 33.646 | 100 | 888.406 | 100 | 245.787 | 100 |

Fuente: Ministerio de Fomento (Observatorio Transfronterizo España-Portugal) y elaboración propia.

vadas en el resto de puestos fronterizos, especialmente en el caso de Fuentes de Oñoro/Vilar Formoso. La comparación de los datos recogidos en los cuadros núms. 1 y 2 muestra cómo la mayoría de los flujos transfronterizos desarrollados en el seno de la eurorregión se concentran en el transporte por carretera, permaneciendo el ferrocarril como un modo residual.

III. LAS INFRAESTRUCTURAS VIARIAS DE LA EURORREGIÓN

1. La red principal de carreteras

A lo largo de las últimas décadas, la ejecución de numerosas obras de infraestructuras ha propiciado el desarrollo de una importante red de carreteras de alta capacidad en el seno de la eurorregión. Desde el punto de vista de su vertebración interna, con toda seguridad las actuaciones más relevantes han sido la construcción de la Autopista del Atlántico en Galicia y del IP-1/A-3 en el Norte de Portugal. Ambas infraestructuras, que confluyen en el puente internacional de Tui/Valença do Minho, han permitido mejorar significativamente la conectividad de las principales aglomeraciones urbanas de la eurorregión, y constituyen en la actualidad un corredor de alta capacidad que discurre desde Ferrol hasta Porto, y que se prolonga por el Sur hacia Lisboa y el Algarve.

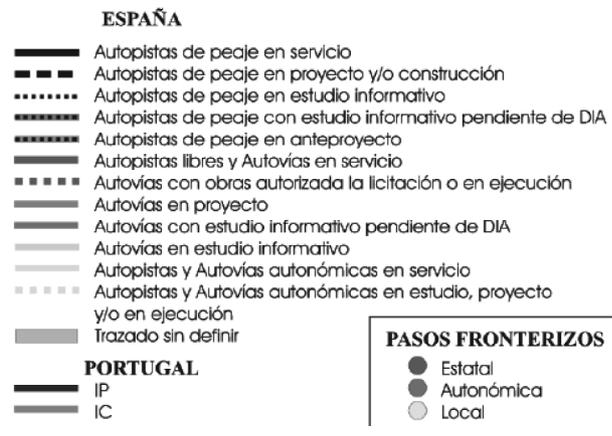
La Autopista del Atlántico inició su construcción en los años setenta, si bien no fue hasta noviembre de 1992 cuando se culminó la conexión entre Vigo, Pontevedra, Santiago y A Coruña. Posteriormente, este trazado fue ampliado por el Sur hasta la frontera de Tui/Valença y en el año 2003 se inauguró el tramo Guisamo-Ferrol, completándose de esta forma la comunicación por autopista de las ciudades litorales gallegas. Por parte portuguesa, el Plano Rodaviario Nacional de 1985 permitió dotar al país luso de una red de itinerarios principales (IP) e itinerarios complementarios (IC), con perfiles de autopista o autovía, que posibilitó la sustitución de la vieja carretera nacional 13 entre Porto y la frontera de Valença por el IP-1/A-3. Esta infraestructura discurre de Norte a Sur por las proximidades de Braga, Barcelos, Guimaraes, Famaliçao y Santo Tirso, y se proyecta desde Porto hacia Lisboa por Feira y Oliveira.

Sin embargo, tanto Galicia como el Norte de Portugal necesitaban mejorar sus comunicaciones con el resto de la Península Ibérica y con el corazón de Europa. En España, el Plan Director de Infraestructuras 1993-2007 contemplaba la construcción de la Autovía del Cantábrico, desde Galicia hasta Asturias, y de las autovías de las Rías Baixas y del Noroeste, que unirían el Noroeste peninsular con la Meseta. Estas dos últimas infraestructuras (que se terminaron en 2002), además, permiten comunicar, a través de vías de alta capacidad, las ciudades de Ourense y Lugo con el eje litoral atlántico. Por su parte, el Plano Rodaviario Nacional portugués de 1985, actualizado en 2000, definió el desarrollo de un gran eje transversal en el Norte de Portugal (constituido por el IP-4) que, pasando por Paredes, Penafiel y Vila Real, conectase Porto con Bragança y la frontera de Quintanilha/San Martín de Pedroso. Otra propuesta de las autoridades lusas fue la creación de una nueva *mediana* en Portugal, el IP-3, que, a través de Coimbra (al Sur del Duero), Vila Real y Chaves, alcanzase la frontera de Vilaverde da Raia/Feces da Baixo, para conectar el lado gallego con la Autovía de las Rías Baixas en Verín.

El mapa 1 nos muestra el estado de la red de carreteras de alta capacidad de la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal a fecha 31 de diciembre de 2004. En él se incluyen tanto obras ya realizadas como actuaciones en curso y algunos de los proyectos contemplados en el Plan Estratégico de Infraestructuras y Transporte (PEIT) 2005-2020 de la Administración española. Como se puede apreciar en el mapa, las infraestructuras viarias mencionadas en los párrafos anteriores se complementaron con otras intervenciones que contribuyeron igualmente a la vertebración de la eurorregión. Así, en Portugal, el IC-1 posibilitó el desdoblamiento por autovía del IP-1/A-3 y una mejor comunicación entre Porto y Viana do Castelo. En terreno gallego entró en funcionamiento buena parte de la autopista que finalmente unirá Santiago de Compostela con la Autovía de las Rías Baixas cerca de Ourense, estando el resto de ella en construcción.

No obstante, en los últimos años Portugal puso en servicio algunas comunicaciones no consideradas en el mapa 1. Es el caso de la autovía A-27, que une Viana do Castelo con el IP-1/A-3, y del IC-5/A-7, que conecta la costa con el IP-3 pasando por Guimaraes. En lo que

MAPA 1
RED DE VÍAS DE ALTA CAPACIDAD
EN EL NOROESTE DE LA PENÍNSULA IBÉRICA.
ESTADO DE LAS ACTUACIONES A 31-12-2004



respecta a este último itinerario, que une Vila Real con la frontera de Vila Verde da Raia/Feces de Abaixo, únicamente resta por construir un tramo (Vila Real-Vila Pouca de Aguiar) cuya inauguración se prevé para principios de 2007.

Sin embargo, a día de hoy, la eurorregión todavía tiene pendientes algunas infraestructuras importantes. En Galicia, la Autovía del Cantábrico se encuentra en fase de redacción de proyecto de construcción o en obras, estimándose que entren en funcionamiento algunos tramos a lo largo de 2007. La Autovía Santiago-Lugo cuenta desde 1999 con un tramo en servicio, el que une la capital de Galicia con el aeropuerto de Lavacolla, estando el resto en fase de proyecto de cons-

trucción o de estudio. La Autovía Ourense-Lugo se encuentra en estudio informativo, pendiente de la declaración de impacto ambiental por parte del Ministerio de Medio Ambiente. El enlace entre la Autovía de las Rías Baixas y la frontera de Feces de Abaixo-Vila Verde da Raia, de interés internacional, cuenta ya con la aprobación del estudio informativo y está a expensas de la redacción del proyecto de construcción. Además, el PEIT contempla la construcción entre Ourense y Ponferrada de una autovía alternativa a la N-120, que se convertirá en la tercera vía de alta capacidad que conecte Galicia con la Meseta.

Por su parte, en Portugal, el Ministerio de Obras Públicas, Transportes e Comunicações contempla, dentro del Programa de Investimentos em Infra-Estruturas Prioritárias (PIIP), la construcción del IP-4/A-4 entre Amarante, Bragança y la frontera de Quintanilha/San Martín de Pedroso; del IP-2 entre Celorico da Beira y Bragança, que finalmente conectará con España por el Norte a través del paso de Portela, y del IC-5 desde Murça (en el IP-4) hacia Miranda del Duero.

2. La red ferroviaria

Hasta la fecha, el ferrocarril ha gozado de una menor atención por parte de las instancias públicas que el resto de modos de transporte. Al bajo nivel de inversión ferroviaria se une el hecho de que el esfuerzo financiero no se ha concretado en nuevas infraestructuras, sino que se ha destinado al mantenimiento y a tímidas mejoras en la red existente. Ello ha implicado que el transporte por ferrocarril alcanzase bajos niveles de competitividad con respecto a otras alternativas. Sin ir más lejos, en la línea transfronteriza Porto-Vigo se emplean tres horas y media en recorrer los 150 km que separan ambas ciudades, desarrollándose una velocidad media de menos de 50 km/h.

En Galicia conviven dos redes de ferrocarril, diferenciadas nominalmente por la anchura de la vía. La red de ancho español (de 1.668 mm), explotada por RENFE y con una longitud total de 891 km, conecta las principales ciudades gallegas y enlaza con la Meseta a través de una conexión radial (Ourense-Zamora-Medina del Campo-Madrid) y otra transversal (Monforte-León). La red de vía estrecha (de ancho métrico) está explotada por FEVE, y cuenta con 153 km que vinculan Galicia con Asturias (Ferrol-Vegadeo). La primera de estas redes, que pasa por ser la principal en Galicia tanto por su extensión como por su dotación y utilidad, adolece de importantes deficiencias. En la actualidad se caracteriza por ser especialmente sinuosa, tener pendientes pronunciadas, estar salpicada de túneles y permitir el desarrollo de velocidades reducidas (Rodríguez Bugarín, 2005).

En el Norte de Portugal, la ciudad de Porto constituye un nudo de comunicaciones del cual parten tres líneas de ferrocarril con un ancho compatible con el de Renfe (1.665 mm): la del Miño, la del Duero y la del Norte. La primera discurre próxima al litoral en dirección a Viana do Castelo y Valença/Tui, teniendo ramales hacia Guimaraes y Braga. La línea del Duero, de

carácter transversal, conecta Porto con Pocinho, y dispone de vías secundarias a Amarante y Vila Real. Hasta el año 1987 esta línea se extendía hasta la frontera de Barca d'Alva/La Fregeneda. La línea Norte une Porto con Lisboa, y en Pampilhosa enlaza con la Este, que discurre desde Coimbra hasta Vilar Formoso/Fuentes de Oñoro.

La red de alta velocidad supone en estos momentos el gran reto ferroviario de la eurorregión Galicia-Norte de Portugal. En España, el Plan Estratégico de Infraestructuras de Transporte 2005-2020 contempla la construcción del corredor Norte-Noroeste y la extensión del eje Madrid-Segovia-Valladolid/Medina del Campo hacia Galicia por Zamora y Lubián. Esta línea, de ancho internacional (1.435 mm), se adentrará en la eurorregión por Ourense y, a partir de esta ciudad, se desdoblará hacia Santiago y Pontevedra. El trazado vendrá completado con la construcción del denominado Eje Atlántico de Alta Velocidad, que unirá Vigo, Pontevedra, Santiago y A Coruña, con una extensión hacia Ferrol y otra hasta la frontera de Tui/Valença do Minho. El proyecto en curso contempla que el corredor Galicia-Madrid sea utilizado exclusivamente por trenes de viajeros, mientras que el eje litoral tendrá carácter mixto y permitirá el transporte de mercancías y de viajeros.

Además, este Plan amplía la propuesta inicial de alta velocidad para Galicia. En este sentido, define tres nuevas líneas mixtas complementarias a las actualmente en construcción: la conexión Ourense-Ponferrada, que se extenderá hasta León y Palencia; la línea del Cantábrico, que permitirá prolongar el eje litoral en dirección Asturias, y una tercera vía que, pasando por Lugo, unirá A Coruña con la línea Ourense-Ponferrada.

En Portugal, la Cumbre Hispano-Lusa de Figueira da Foz, celebrada en noviembre de 2003, permitió definir un proyecto de alta velocidad fundamentado en cinco grandes corredores programados de la siguiente manera: Porto-Vigo (2009), Lisboa-Madrid (2010), Lisboa-Porto (2013), Aveiro-Salamanca (2015) y Évora-Faro-Huelva (2018). Sin embargo, la realización de ciertos estudios a partir del año 2003 y la actual situación económica del país han llevado al Gobierno portugués a establecer nuevas prioridades y a modificar los plazos de realización fijados. En estos momentos, y tras la Cumbre de Badajoz de noviembre de 2006, se consideran prioritarios los corredores Lisboa-Madrid, Porto-Vigo y Lisboa-Porto, y se fijan como fechas de conclusión el año 2013 para los dos primeros y 2015 para el tercero. Con respecto al resto de líneas, no se cuestiona su realización, pero se deja pendiente la fecha de puesta en funcionamiento a expensas de los resultados de los estudios en curso.

IV. EL SISTEMA AEROPORTUARIO

1. El papel de los aeropuertos y el tráfico aéreo

El sistema aeroportuario de la eurorregión se compone de tres aeropuertos en Galicia (Vigo, Santiago y

Coruña) y uno en el norte de Portugal (Porto). Todos ellos gestionados desde el ámbito público: AENA en el caso de los aeropuertos gallegos y ANA en el caso de Oporto. En el Norte de Portugal hay además dos pequeños aeródromos con líneas regulares, Vila Real y Bragança.

Hoy en día, los aeropuertos desempeñan un papel clave en el desarrollo económico y social de su área de influencia, como infraestructuras de transporte y como creadores de empleo y de servicios (1). En los últimos tiempos asistimos a un notable crecimiento del transporte aéreo de viajeros (2), aunque es verdad que sometido a factores externos de muy diversa índole, no sólo el ciclo económico, sino también la inseguridad en los desplazamientos internacionales.

En la eurorregión, hemos asistido en los últimos años a importantes mejoras y reordenaciones de las instalaciones aeroportuarias existentes. Una vez que estas mejoras se han realizado, o están ya definidas, se hace preciso avanzar hacia la configuración de sistemas de complementariedad que permitan maximizar la utilidad que los cuatro aeropuertos prestan al territorios de su ámbito de influencia, buscando un sistema aeroportuario integrado (Caballero, Losada y Marrana, 2006).

Estos aeropuertos sirven a una región que alcanza los 6,3 millones de habitantes, a los que hay que añadir a los habitantes de los distritos portugueses de Aveiro, Viseu y Guarda (3), que son usuarios potenciales del aeropuerto de Oporto.

La eurorregión es un área de algo más de 50.000 km², posee una alta concentración aeroportuaria en la fachada del Noroeste peninsular. En los 300 km entre A Coruña y Oporto hay cuatro aeropuertos, uno cada 100 km; mientras que en la fachada centro-sur de Portugal, entre Oporto y Faro, en 550 km hay tres aeropuertos, uno cada 275 km.

La existencia de tres aeropuertos en Galicia se plantea algunas veces como un exceso de recursos aeroportuarios; sin embargo, consideramos que se trata de un importante elemento de competitividad de las tres áreas urbanas gallegas. Además, las posibilidades de futuro son muchas, pues si bien, hasta el momento, en términos de planificación aeroportuaria, nos hemos encontrado con planteamientos exclusivos a escala de cada estado miembro, las economías de escala con el aeropuerto de Oporto son evidentes, y aparecerán a medida que la realidad transfronteriza se vaya imponiendo.

En lo que respecta al tráfico de pasajeros, las características del tráfico de los cuatro aeropuertos son muy diferentes: mientras que los gallegos tienen un carácter primordialmente nacional, con un fuerte dominio de enlaces a Madrid y Barcelona, y un tráfico internacional muy escaso, la orientación del aeropuerto de Oporto es diferente, con un gran peso del tráfico internacional.

En Galicia, el volumen de pasajeros internacionales ha permanecido prácticamente estable, con apenas un 1,5 por 100 de crecimiento en los últimos cinco

años, frente a un aumento del 17,8 por 100 en el conjunto de España. La falta de enlaces internacionales desde Galicia es la causa principal de esta situación, ya que la gran mayoría de los flujos internacionales se canalizan a través de los *hubs* de Madrid y Barcelona; igualmente, los viajes entre zonas periféricas de España tienden a realizarse a través de estos dos aeropuertos.

En el gráfico 1 tenemos el volumen de pasajeros que han pasado por los aeropuertos de la eurorregión desde 1990, momento en el que la condiciones de los cuatro aeropuertos han sido las adecuadas para operar con aviones a reacción.

Si observamos el crecimiento medio en el número de pasajeros en los últimos diez años (1996-2005) en los cuatro aeropuertos, vemos que los más pequeños, A Coruña y Vigo, han crecido a una tasa que duplica la de los aeropuertos más grandes, Oporto y Santiago (cuadro núm. 3). Esto ha supuesto, en los primeros, que el número de pasajeros se ha multiplicado por 2,8 en estos diez años, mientras en los segundos lo ha hecho por 1,5 (cuadro núm. 4). Esta evolución ha significado asimismo cambios en la cuota de mercado, que han aumentado 6 puntos en Vigo y 5 en A Coruña, y ha disminuido 6 en Oporto y 4 en Santiago (cuadro núm. 5).

Esta dinámica ha llevado a que el reparto total de los pasajeros de la zona haya variado a lo largo de estos años. En 2005 le corresponde a Galicia más de la mitad del total del tráfico de pasajeros, alcanzado el 55 por 100, mientras que el aeropuerto de Oporto ha perdido casi siete puntos en diez años, situándose en el 45 por 100.

**CUADRO NÚM. 3
CRECIMIENTO ACUMULATIVO ANUAL DEL NÚMERO
DE PASAJEROS (1995-2005)
(En porcentaje)**

| A Coruña | Santiago | Vigo | Porto | Eurorregión |
|----------|----------|------|-------|-------------|
| 12,3 | 4,8 | 11,3 | 4,5 | 7,6 |

Fuente: Elaboración propia, AENA y ANA.

**CUADRO NÚM. 4
EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO DE LOS AEROPUERTOS
EN BASE AL AÑO 1995 = 100**

| Años | A Coruña | Santiago | Vigo | Porto | Eurorregión |
|------|----------|----------|--------|--------|-------------|
| 1995 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| 2005 | 288,64 | 153,18 | 283,29 | 153,23 | 176,41 |

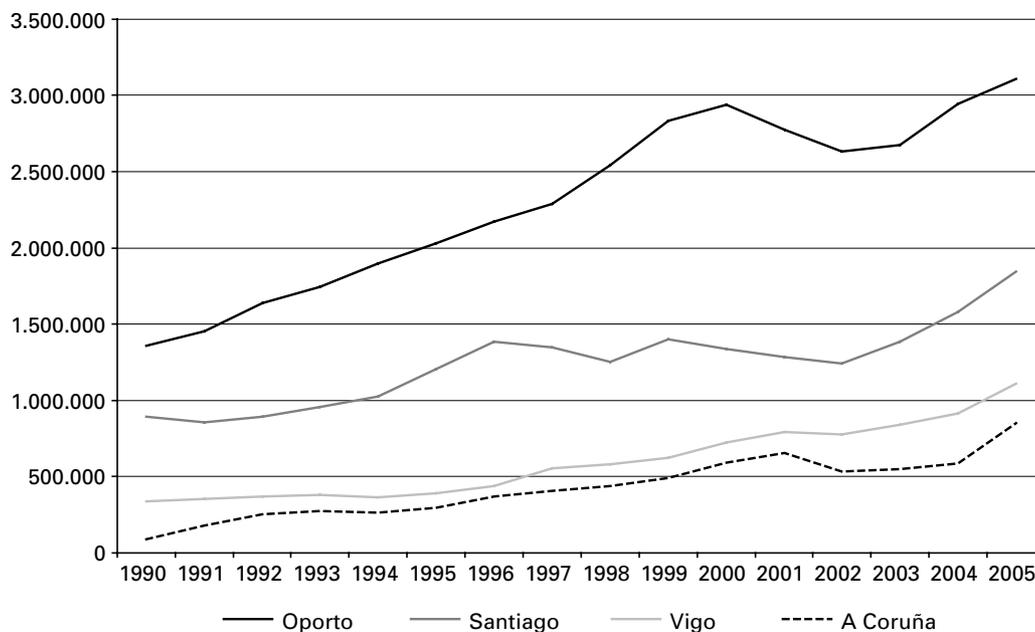
Fuente: Elaboración propia, AENA y ANA.

**CUADRO NÚM. 5
PORCENTAJE DE PASAJEROS EN EL CONJUNTO
DE LA EURORREGIÓN**

| Años | A Coruña | Santiago | Vigo | Porto |
|------|----------|----------|------|-------|
| 1995 | 7,5 | 30,7 | 10,0 | 51,8 |
| 2005 | 12,3 | 26,7 | 16,1 | 45,0 |

Fuente: Elaboración propia, AENA y ANA.

**GRÁFICO 1
PASAJEROS EN LOS AEROUERTOS DE LA EURORREGIÓN GALICIA-NORTE DE PORTUGAL**



Fuente: Elaboración propia, AENA y ANA.

En relación con los destinos, las diferencias entre los tres aeropuertos gallegos y el aeropuerto de Oporto son muy notables. En los tres aeropuertos gallegos el peso de los dos *hubs* nacionales, Madrid y Barcelona, es muy elevado, alcanzando en 2005 el 94,5 por 100 del tráfico en el caso del aeropuerto de A Coruña, el 77,8 por 100 en el caso de Vigo y el 56,4 por 100 en Santiago; mientras que en Oporto el principal destino es París, con un 18 por 100, y el segundo Lisboa con un 17,6 por 100; otros *hubs* europeos, como Londres o Francfort, también tienen un peso relevante.

En lo que respecta a los perfiles del usuario, en el caso de Oporto, el principal motivo de los usuarios fueron los negocios (54 por 100), mientras que los motivos turísticos alcanzaron el 22 por 100. En el caso de los aeropuertos gallegos, según una encuesta realizada por AENA en 2004, los perfiles son relativamente similares entre Vigo y A Coruña con Oporto. Mientras que la motivación de negocios se sitúa en torno al 50 por 100 en el caso de A Coruña (52 por 100) y Vigo (46 por 100), el turismo es el principal motivo en el caso de Santiago de Compostela (47 por 100).

En lo que respecta al uso de gallegos y portugueses de aeropuertos del otro país, todavía relativamente escaso, aunque es notablemente mayor el volumen de viajeros procedentes de Galicia que utilizan el aeropuerto de Oporto que el de portugueses que utilizan los aeropuertos gallegos (4).

En el caso del aeropuerto de Oporto, un estudio de mercado realizado en 2004 revela la importancia de su dimensión internacional: un 42,9 por 100 de los usuarios eran residentes en Portugal y un 57,1 por 100 eran no residentes. Entre los no residentes, el 17,3 por 100 procedía de España, que era el primer país de origen, esto significa que casi el 10 por 100 de los usuarios del aeropuerto de Oporto eran españoles, de los cuales, la mayoría eran gallegos (5). En el caso de los aeropuertos gallegos, el porcentaje de españoles se sitúa en los tres casos por encima del 85 por 100; el aeropuerto de Vigo es el más utilizado por los portugueses, que alcanzan el 3,5 por 100.

La carga aérea es una de las asignaturas pendientes en el sistema aeroportuario de la eurorregión, ya que en los últimos años ha disminuido en los cuatro aeropuertos, entre un 20 y un 40 por 100. También aquí las diferencias entre los aeropuertos gallegos y Oporto son significativas. Mientras que el transporte de carga es poco importante en los aeropuertos gallegos, moviéndose del orden de 6.000 Tm anuales, el 75 por 100 de ellas desde Santiago, en el aeropuerto de Oporto juega un papel relevante, incluso a nivel peninsular, y mueve en torno a las 30.000 Tm al año.

La carga que mueven los aeropuertos gallegos representa el 1,2 por 100 del total de carga del sistema aeroportuario español, mientras que el aeropuerto de Oporto supone casi el 25 por 100 del total del tráfico de carga portugués, y más del 80 por 100 del total de la carga movida en la eurorregión. En total, en los aeropuertos de la eurorregión se mueve en torno al 5 por 100 del total de la carga aérea de España y Portugal.

Con estos datos se hace necesario un gran esfuerzo económico en adecuación y promoción de las instalaciones dedicadas a la carga aérea en todos los aeropuertos de Galicia, que tendrían que tender a la especialización.

La situación estratégica de la eurorregión, en las principales rutas mundiales de mercancías, la convierte en un enclave con un gran potencial de crecimiento en términos de tráfico de mercancías. La red de autopistas y autovías, las carreteras, cuatro aeropuertos comerciales, cuatro grandes puertos marítimos y otros tres de tamaño medio permiten dar cobertura al incremento de la demanda. En este contexto, los centros de transporte y distribución de mercancías permiten concentrar las actividades de la cadena logística de comercialización nacional e internacional, donde el transporte aéreo juega un papel estratégico (Marrana, Costa y Sousa, 2001).

2. ¿Un sistema aeroportuario integrado?

Una característica que ya hemos mencionado del sistema aeroportuario de la eurorregión es su proximidad, que si bien hace que sea mayor la competencia, y que un aeropuerto más grande pueda ofertar más vuelos y competir con ventajas frente a los más pequeños, también supone una buena oportunidad para crear un sistema de interconexión entre los cuatro aeropuertos, y fomentar un sistema aeroportuario integrado que permita movimientos de tráfico combinados (Marrana *et al.*, 2001, y Caballero *et al.*, 2006).

Estos cuatro aeropuertos se encuentran unidos por una red de autovías y autopistas de peaje de alta calidad. Además, las comunicaciones transversales de esta red aeroportuaria se encuentran en buena medida finalizadas o en fase de realización.

Como ya hemos señalado anteriormente, la red ferroviaria de altas prestaciones, por el contrario, se encuentra más atrasada, especialmente en el tramo Vigo-Oporto. Una vez que la línea férrea de altas prestaciones del eje atlántico entre Oporto y A Coruña (6) entre en funcionamiento, las distancias y el tiempo de viaje serían muy similares entre la autopista y el ferrocarril.

Esta red de vías de comunicación permite un acercamiento en términos reales. Las distancias, y los tiempos de viaje entre los cuatro aeropuertos y los núcleos urbanos más importantes, tienen el mayor intervalo en los 300 km y dos horas y media de viaje entre los aeropuertos de Oporto y A Coruña, y sus respectivas ciudades. Hoy por hoy, esta distancia supone una importante dificultad a la hora de viabilizar un sistema aeroportuario integrado.

Si consideramos las capitales de los distritos portugueses de la eurorregión, la mayor distancia se da entre Bragança, la más alejada, y el aeropuerto de Oporto, 220 km y un tiempo de viaje de alrededor de tres horas. Entre los aeropuertos gallegos las distancias son más cortas, las capitales del interior, Lugo y Ourense, se encuentran a una hora de viaje de los aeropuertos.

3. Potencialidades y futuro del transporte aéreo

La mayor o menor estacionalidad permite aproximarse a las vías de actuación sobre la oferta aeroportuaria. La mayor estacionalidad se produce en el aeropuerto de Oporto (el mes con mayor afluencia multiplica por 2,2 al de menor afluencia) y la menor en el de Vigo (donde este valor se reduce a 1,6). La mayor estacionalidad viene definida por el alto porcentaje de vuelos turísticos y de vuelos vinculados a la emigración. Por el contrario, la menor estacionalidad se vincula a los viajes de negocios.

Estos nichos de mercado son los que tienen que permitir la búsqueda de nuevas líneas y destinos. Será la modernización e internacionalización de las empresas de la eurorregión, así como la captación de inversiones extranjeras, la que permita explorar nuevas conexiones aéreas, especialmente desde los aeropuertos de Galicia hacia los principales centros de negocio de Europa, sobre todo Alemania, Francia y el Reino Unido.

Otro elemento que ha reforzado las perspectivas del tráfico aéreo ha sido la aparición de las aerolíneas de bajo coste, que ha cambiado el panorama de precios y perfiles de usuarios. Hasta el momento, únicamente los aeropuertos de Oporto y Santiago se han visto beneficiados por este tipo de tráfico.

La captación de tráfico turístico aparece como la otra alternativa de futuro, y presenta una doble vertiente: la captación de pasajeros residentes que se trasladan en avión en sus vacaciones y la captación de pasajeros no residentes que escogen la eurorregión como destino de las suyas. En nuestro caso, una zona tradicional de emigración, el regreso de los emigrantes aparece como otro importante elemento de demanda.

El sistema aeroportuario tiene que jugar un papel relevante en la actualidad, cuando Galicia y el Norte de Portugal se encuentran ante la oportunidad de definir un nuevo modelo de turismo (Benito, 2005). El potencial de captación de estos tráficos se asienta, sobre todo, en la aparición y consolidación de las compañías de bajo coste, que pueden proporcionar un aumento del tráfico de pasajeros debido a las bajas tarifas, a las que es preciso añadir aeropuertos con fácil accesibilidad.

Es muy importante, por lo tanto, la complementariedad de las ofertas aéreas desde la Región Norte y Galicia, que, en conjunto podrían suplir algunas de las carencias individuales, constituyéndose como una oferta atractiva y con un mayor potencial para ampliar los mercados turísticos.

Han abierto nuevas rutas a puntos focales de la geografía europea, como Londres, Roma, París y Frankfurt, pero no canalizan el tráfico de *hub* hacia otros destinos. En el caso de la eurorregión, hasta el momento son Oporto y Santiago de Compostela los que disponen de conexiones de estas líneas (7). En 2005, en Oporto, estas compañías supusieron el 10,5 por 100 del tráfico, y en Santiago, el 6,2 por 100.

Hoy las compañías de bajo coste mueven una parte importante del tráfico aéreo europeo, aunque se trata de

un fenómeno relativamente reciente. Pero todo parece indicar que estas compañías ganarán cuota de mercado frente a las compañías tradicionales y a las *charter*, y provocarán la incorporación de nuevos usuarios. Este nuevo escenario significa, indudablemente, oportunidades y desafíos que nuestros aeropuertos tienen que aprovechar en un marco de cooperación, pero también de competencia en el marco de las políticas de «cielos abiertos».

V. CONCLUSIONES

En este trabajo, en el que planteamos el papel y la dotación de las infraestructuras terrestres y aéreas en las relaciones entre Galicia y la Región Norte de Portugal, dentro del marco analítico de los efectos de las infraestructuras de transporte en el desarrollo económico, constatamos la importancia de las redes de transporte en la configuración de cualquier región económica o política, tanto en la dimensión interna como externa.

Abordamos el nivel de las interrelaciones en las comunicaciones terrestres, reflejadas con precisión en el *Observatorio de Tráfico Transfronterizo*, y su importancia más que notable en el conjunto del tráfico de pasajeros y mercancías entre España y Portugal.

Esta interrelación tiene razonablemente bien satisfecha su demanda en la dotación de infraestructuras terrestres, tanto carreteras como vías de alta capacidad, mientras que las dotaciones en materia ferroviaria arrastran algunos problemas, especialmente problemas de trazado, y presentan un evidente retraso en el contexto no sólo de Europa sino del conjunto de la Península Ibérica.

En el caso de las infraestructuras aéreas, la dotación es suficiente teniendo en cuenta el volumen que se mueve, de siete millones de pasajeros. En el transporte aéreo la asignatura pendiente es la forma de incorporar los nuevos cambios que se están produciendo en este modo, relacionados con la aparición de las compañías de bajo coste y la necesidad de establecer políticas de cooperación, siendo conscientes siempre de la necesaria competencia en la captación de mercado en el transporte aéreo.

NOTAS

(1) WOOD Y JOHNSON (1996), y STOUGH; VICKERMAN; BUTTON Y NIJKAMP (eds.) (2002).

(2) *Airports Council International*. En 2006 el tráfico aéreo total en el mundo está creciendo por encima del 4 por 100, y el tráfico internacional supera el 6 por 100.

(3) Estos tres distritos alcazaban, en el *Censo de Población de 2001*, los 1,3 millones de habitantes.

(4) CABALLERO, LOSADA Y MARRANA (2006). Los viajeros portugueses utilizan en mayor medida el aeropuerto de Vigo. Para los municipios fronterizos portugueses del distrito de Viana do Castelo, el aeropuerto de Vigo se encuentra más próximo que el de Oporto.

(5) Un volumen estimado de 300.000 pasajeros.

(6) Consideramos una velocidad media de 180 km/h. La puesta en servicio del tramo completo se sitúa en torno a 2013, según los avances del Gobierno portugués.

(7) Ryanair y Air Berlín.

BIBLIOGRAFÍA

AEROPUERTOS ESPAÑOLES Y NAVEGACIÓN AÉREA. www.aena.es

ANA Aeroportos de Portugal, S.A. www.ana.pt

ANTELO CORTIZAS, L. (2004), «Las comunicaciones de Galicia con el exterior. Las relaciones con Portugal y la Transcantábrica», en J. A. DÍAZ FERNÁNDEZ y R. C. LOIS GONZÁLEZ, *Las infraestructuras de comunicaciones y transportes en el desarrollo territorial de Galicia*, Diputación Provincial de Pontevedra, Pontevedra.

ANTIKAINEN, J., y E. GLOERSEN (coords.) (2005), «Potentials for poli-centric development in Europe», *Proyecto ESPON 1.1.1*, Luxemburgo.

BENITO, A. (2005), «Desarrollo potencial del transporte aéreo en la eurrorregión de Gallaecia», en X. M. SOUTO, X. BOUZADA y A. FIGUEIREDO (eds.), *Segundos Estudos Estratégicos do Eixo Atlántico*: 705-722, Eixo Atlántico, Vigo.

BOSCA, J. E.; J. ESCRIBÁ, y M. J. MURGUI (2004), «Efectos macroeconómicos de las inversiones en infraestructuras públicas», *Encuentros Técnicos PEIT*, Ministerio de Fomento, Madrid.

BRÖCKER, J. (2005), «Territorial impact of EU transport and TEN policies», *Proyecto ESPON 2.1.1*, Luxemburgo.

CABALLERO, A.; A. LOSADA ÁLVAREZ, y J. MARRANA (2006), *Sistema aeroportuario do Eixo Atlántico*, Eixo Atlántico, Vigo/Porto.

CAID, N. (2004), «Analysis of the links between transport and economic growth», *Encuentros Técnicos PEIT*, Ministerio de Fomento, Madrid.

COMISION EUROPEA (1998), «Cohesión y transportes. Comunicación al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social, y al Comité de las Regiones», COM (98), Bruselas.

– (1999), «European Spatial Development Perspective. Towards Balanced and Sustainable Development of the Territory of the European Union», Acuerdo del Consejo de Ministros responsables de la Ordenación del Territorio, Potsdam.

DÍAZ ROLDÁN, C., y D. MARTÍNEZ LÓPEZ (2006), «Inversión pública y crecimiento: un panorama», *Hacienda Pública Española/Revista de Economía Pública*, n.º 176, vol. 1, Instituto de Estudios Fiscales.

MARRANA, J. R.; P. COSTA, y J. A. SOUSA (2001), «As infra-estruturas aeroportuárias da fachada atlántica ibérica: situação, potencialidades e desafios», *3º Congreso Nacional do Transporte Ferroviário*, volumen 1, ADFER, Porto.

MINISTERIO DE FOMENTO (ESPAÑA) y MINISTERIO DAS OBRAS PÚBLICAS, TRANSPORTES E COMUNICAÇÕES (PORTUGAL) (2004), «Observatorio Transfronterizo España-Portugal», *Documento n.º 3*, Madrid/Lisboa.

RODRÍGUEZ BUGARÍN, M. (2005), «La red ferroviaria Gallega», *Jornadas sobre el Sector Ferroviario*, Escola Galega de Administración Pública, A Coruña.

ROMP, W., y J. De HANN (2005), «Public capital and economic growth: A critical survey», *EIB Papers*, vol. 10, n.º 1.

SACTRA (Standing Advisory Committee on Trunk Road Appraisal) (1999), *Transport and the Economy: Full Report*, UK Department of the Environment, Transport and the Regions, Londres.

STOUGH, R.; R. VICKERMAN; K. BUTTON, y P. NIJKAMP (eds.) (2002), *Transport Infrastructure*, Edward Elgar.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1996), «Infraestructuras, territorio y desarrollo local», *Información Comercial Española*, n.º 757.

– (2005), *Las nuevas fuerzas del desarrollo*, Antoni Bosch, Barcelona.

WOOD, D. F., y J. C. JOHNSON (1996), *Contemporary Transportation*, Prentice Hall.

LAS AUTOPISTAS DEL MAR Y EL SISTEMA PORTUARIO GALLEGO

Fernando González Laxe

Universidad de A Coruña

Resumen

La Unión Europea trata de impulsar el transporte marítimo de corta distancia. Para ello, fomenta las líneas marítimas regulares de alta frecuencia, con elevados estándares de calidad y de fiabilidad, buscando sustituir los trayectos terrestres, en la actualidad en vías de saturación y con efectos negativos en lo que atañe a los impactos ambientales e inseguridad. Nuestra contribución analiza la estrategia y opciones de viabilidad que proponen los puertos gallegos en su apuesta por esta alternativa, poniendo los medios para lograr un transporte multimodal, sostenible e integrado en las redes de transporte europeo al objeto de incrementar, concentrar y captar nuevos flujos del transporte marítimo. El sistema portuario gallego, muy especializado, en la actualidad, está preparado para aumentar su capacidad y diversificación a partir de su privilegiada situación geográfica.

Palabras clave: transporte marítimo, autopistas del mar, puertos.

Abstract

The European Union is trying to promote short-distance maritime transport. To this end, it is fomenting regular high-frequency shipping lines with high standards of quality and reliability in an attempt to replace land routes, currently in a process of saturation with unfavourable effects insofar as environmental impacts and insecurity are concerned. Our contribution examines the strategy and feasibility options put forward by the Galician ports in their wager on this alternative, placing the means to achieve sustainable multimodal transport integrated into the European networks in order to increase, concentrate and capture new flows of sea transport. The Galician port system, currently highly specialized, is ready to enlarge its capacity and diversification on the basis of its excellent geographical situation.

Key words: maritime transport, sea highways, ports.

JEL classification: F02, L92, R41.

I. EVOLUCIÓN Y CAMBIOS EN EL TRANSPORTE MARÍTIMO

Varios procesos simultáneos tienen lugar en el campo del transporte marítimo mundial. En primer lugar, un crecimiento espectacular del tráfico y de los flujos comerciales por vía marítima; en segundo término, una profunda dinámica de fusiones y adquisiciones tanto en el ámbito de las empresas que operan con líneas regulares como en el de los operadores portuarios; en tercer lugar, tanto el número como el tamaño de los buques portacontenedores se ha triplicado en el último quinquenio, y finalmente, las operaciones de transbordo de contenedores han aumentando de manera relevante. Los puertos que mejor se han adaptado a estas nuevas circunstancias son los que más han crecido y, correlacionadamente, se advierte una selectividad de puertos, unos son más atractivos que otros en la captación de tráficos de mercancías y de servicios portuarios.

La concentración de los tráficos de transportes, unida a la agrupación de las líneas regulares y de los operadores, ha impulsado una selección y jerarquización portuaria que ha visto cómo se reducían los costes unitarios (logrando economías de escala) y aumentaban los ingresos (alcanzar posiciones más dominantes en el mercado). La consecuencia de ello son los importantes desplazamientos de los mercados hacia nuevos y se-

lectivos lugares. La liberalización del comercio y el crecimiento económico de las economías en desarrollo han fortalecido la captación de nuevas cuotas de mercado a expensas de otros participantes.

Tres dinámicas conjuntas caracterizan la última década: *a)* desplazamiento de los tráficos hacia nuevas áreas; *b)* polarización de los tráficos y el comercio en pocos puertos, y *c)* ostracismo y marginación de ciertos recintos portuarios fuera de las rutas comerciales.

Los últimos datos avalan estas consideraciones. La capacidad de los buques contenedores se ha triplicado en los últimos veinte años. Esta mayor capacidad de carga modifica el tiempo de espera en los puertos, requiere nuevas infraestructuras y equipamientos en las áreas portuarias, reclama el uso de tecnologías adecuadas, y exige una mayor flexibilidad en las operaciones de carga y descarga. O sea, se ponen a prueba las inversiones en instalaciones y equipamientos en los recintos portuarios.

El dinamismo de la concentración (plasmado en las fusiones y adquisiciones de empresas marítimas) se manifiesta en las siguientes cifras: los primeros 25 operadores de contenedores cuentan, en 2005, con cerca de 6.000.000 de TEUS (contenedores de veinte pies de largo), equivalentes el 80 por 100 del total mundial. La mayoría de las empresas son asiáticas y la dinámica de los últimos años se presenta muy activa para este co-

lectivo. Las alianzas han consolidado una alta cuota de mercado (las tres primeras agrupan al 65 por 100 de los TEUS mundiales) lo que ha permitido a las empresas de transporte la posibilidad de consolidar volúmenes de carga, aumentar la frecuencia de los servicios, mejorar el aprovechamiento de los activos mediante el hecho de compartir buques, terminales, equipos y contenedores, así como poder emplear la mayor capacidad financiera para adquirir y reponer activos a largo plazo. En suma, ha supuesto una racionalidad de las rutas y una mejora de los servicios.

Esta dinámica acentúa tanto la selectividad de los puertos como la concentración de las cargas en determinadas áreas y rutas. Es decir, se asiste a una reducción del número de escalas, a una disminución del coste derivado de las conexiones, y a una polarización de las cargas y descargas de mercancías en un número reducido de puertos.

Tres consecuencias se pueden extraer de este proceso.

a) La reducción de escalas y el aumento de los transbordos significa la formación de megapuertos; esto es, se responde a la intensidad de las operaciones, por un lado, y a la mayor oferta y existencia de nuevos servicios conexos que incrementan el valor añadido del propio transporte, por otro.

b) Se consolida la existencia de puertos secundarios en la medida en que las instalaciones portuarias deben dotarse de nuevos servicios, facilitar las conexiones con otros medios de transporte, evitar la congestión de los tráficos, centralizar las cargas, formalizar la existencia de terminales y reducir los niveles de riesgo. Esta segunda línea de jerarquización de puertos impulsa la consolidación de las cooperaciones entre empresas transportistas y de terminales, siendo más fácil la posibilidad de compartir buques que la de compartir terminales portuarias.

c) Se define una nueva hegemonía de las rutas comerciales atendiendo a los flujos económicos internacionales. El fuerte desplazamiento comercial marítimo hacia el Sudeste asiático hace que los fletes oscilen de manera diversa en función de las direcciones y del sentido del tráfico, lo que repercute en las orientaciones y recomendaciones en torno a la ubicación y localización de empresas de producción y de servicios, lo que supone una nueva modificación de la geoestrategia económica mundial. Bajo estas nuevas concepciones, los agentes marítimos se internacionalizan y los operadores multi-modales desarrollan servicios globales.

II. LOS PUERTOS Y SU INTEGRACIÓN EN LA CADENA LOGÍSTICA

Los puertos están en conexión con los otros modos de transporte; esto es, desarrollan la inter-modalidad y buscan la constitución de *hubs*. El análisis del tráfico marítimo y la estructuración de las organizaciones portuarias responden a una estructuración de ejes y/o re-

des y a una combinación de los medios de transporte. Tales especificaciones facilitan los siguientes aspectos: promueven la accesibilidad de las regiones más alejadas, contribuyen a la mejora de las sinergias entre empresas y territorios, estimulan la incentivación de la integración, evitan la marginalidad, atraen las inversiones, incrementan las transferencias de carga, e impulsan el desarrollo de nuevos tráficos.

Los puertos responden, en primer lugar, a los retos de la inter-modalidad mejorando la competitividad y tratando de potenciar su capacidad de atracción de flujos de cargas, y en segundo término, tratan de convertirse en *hubs*, para dotarse de una nueva dimensión territorial que incorpore más valor a los incrementos de los servicios prestados y reduzca los costes de transacción (Song, 2003).

Los puertos se convierten en un conjunto de plataformas logísticas integradas, dotadas de una fuerte coherencia multidimensional en lo que concierne a los ámbitos de la gestión, a las políticas comerciales, a la financiación, a las redes informáticas, a los modos de intermediación, etc. (Huybrechts *et al.*, 2002).

En este sentido, las políticas portuarias abordan los objetivos en términos de desarrollo económico y en el ámbito de la ordenación del territorio, a la vez que dicho enfoque supone el establecimiento de una jerarquización y de una incardinación en un nuevo marco internacional de los intercambios.

Los transportes marítimos adquieren una dimensión internacional, en la medida en que los espacios marítimos son libres y el coste de uso de dichos espacios es nulo. Dicha internacionalización de los mercados supone el análisis de una doble consideración: a) a nivel «macro», definida por la mundialización de los intercambios y la globalización de la producción, y b) a nivel «micro», dispuesta por la necesidad de reducir costes y generar economías de escala, y por las prestaciones integradas del transporte. El crecimiento de la contenedorización y de los sistemas multimodales ha favorecido las estrategias que integran los servicios «puerta a puerta».

Las economías portuarias proponen, en consecuencia, varias apuestas: a) estrategia de concentración, en lo que se refiere a la capacidad de atracción y establecimiento de las sedes de armadores y agentes, con el objetivo de lograr una progresiva reducción de costes y una creciente concentración de tráficos; b) estrategia de intensificación del transporte, que afecta al número, tipo y tamaño de las embarcaciones, especialmente porta-contenedores, así como el establecimiento de acciones que reduzcan los tiempos de estancia, incrementen las calidades de los servicios ofertados, y amplíen los trayectos directos con otros puertos y áreas geográficas; c) estrategia de conjunto e integración que, basada en la intermodalidad, sea capaz de desarrollar los equipamientos, instalaciones, plataformas logísticas y redes necesarias para el establecimiento de prioridades en lo que respecta a la calidad de los servicios, enfatizando su posición geográfica y los ejes del comercio internacional (Harambides, 2002).

Se apuntan para ello dos análisis. El primero desde la perspectiva de la mercancía, en donde el papel de los puertos consiste en redistribuir la carga, integrar y combinar los distintos modos de transporte terrestre y marítimo, mejorar e impulsar la calidad de los intercambios y de la distribución, las nuevas funciones de estocaje y las necesidades de instalaciones portuarias especializadas: los equipamientos portuarios, con proliferación de zonas, áreas especializadas y diferenciadas, y la existencia de instalaciones apropiadas para cargas líquidas, mercancías y combinadas que, junto a medios tales como grúas, pórticos, contenedores, automatización de terminales, etc., constituyen la esencia de la consolidación de un *hub*.

El segundo análisis, en relación con el buque, precisa que las funciones portuarias requieren la existencia de medios imprescindibles para garantizar la presencia de las unidades de carga, tales como torres de control, acceso, circulación y guía; remolcadores, capacidad de maniobra, tiempos de inmovilización del barco, suministros, energía, agua, reparación naval, que son buenos ejemplos de los nuevos e imprescindibles requisitos.

La «revolución logística» en los transportes marítimos y en las estructuras organizativas portuarias ha favorecido los intercambios, sobre todo intercontinentales y de productos manufacturados (esencia de la mundialización), impulsando el transporte multimodal. Estas dinámicas han obligado a los puertos a equiparse en terminales especializadas y con nuevas instalaciones, en la medida que el transporte se realiza sin ruptura de carga y por uno o varios medios de transporte; porque es más fácil de manipular, de llenar, de vaciar y de almacenar, no requiere hangares, ya que las mercancías son apiladas; y por último, porque generan mayor productividad, en la medida que un muelle de contenedores puede albergar y movilizar diez veces más cargas/mercancías que un muelle clásico.

Los puertos, en consecuencia, tienen como objetivo facilitar de forma rápida, segura y fiable las transfor-

maciones y cambios de las mercancías. Muchas estructuras portuarias se convierten, en su desarrollo, en *hubs* marítimos (esto es, nudos de redes) que albergan a los navíos-madre (*mother ships*) que alimentan a los porta-contenedores de talla media (*feeders*), conformando un nuevo equilibrio: polo/núcleo central + plataforma logística.

En este sentido, las valorizaciones de las instalaciones portuarias oscilan y modifican sus estrategias y objetivos principales. Un repaso de éstas las exponemos en la el cuadro núm. 1, al hacer referencia a los aspectos vinculados a la estancia, eficiencia, valorización y vinculación.

Al reafirmarse los puertos como «nodos funcionales» que ejercitan funciones de atracción y de captación de tráfico, por un lado, e impulsoras, por otro, de una dinámica de desarrollo territorial específica para seducir y desviar flujos de cambios, los nuevos objetivos se centran en: *a)* atraer nuevos tráfico de mercancías; *b)* interconectar áreas económicas y formalizar corredores de transporte; *c)* captar inversiones para el impulso económico y territorial; *d)* estimular la interfaz «tierra-mar», y *e)* adaptar permanentemente las nuevas normas institucionales y de regulación económica (Freire y González-Laxe, 2005).

De ahí que la dinámica de la intensificación, masificación y especialización de los transportes y desarrollos portuarios lleve aparejadas una mayor competitividad y una mayor rivalidad, que alimentan la pugna entre equipamientos portuarios y plataformas logísticas.

La globalización marítima ha puesto de manifiesto, sin lugar a dudas, las necesidades para determinar la infraestructura portuaria y los requisitos para el funcionamiento de los nuevos servicios marítimos. Ello comporta analizar los transbordos de mercancías, el desarrollo del intermodalismo y las plataformas de integración tierra-mar, así como los nuevos servicios y cadenas logísticas. Una forma de expresarlo la resumimos en el cuadro núm. 2, en donde reflejamos las distintas evoluciones de los principales rasgos portuarios.

CUADRO NÚM. 1
RASGOS DE LOS CAMBIOS DE VALORIZACIÓN DE LAS INSTALACIONES PORTUARIAS

| <i>Rasgos</i> | <i>Antes</i> | <i>Ahora</i> |
|---------------|---|---|
| Estancia | Larga. Constituía una variable no relevante. | Corta. En la actualidad es muy relevante y esencial. |
| Eficiencia | Venía determinada por el almacenamiento cautivo. | Hoy en día, lo principal es el tratamiento de los flujos de mercancías. |
| Valorización | Sobre el concepto de mercancía. | Las variables clave las constituyen el capital invertido, la existencia y conformación de cadenas productivas globales, y la circulación de los flujos de mercancías. |
| Vinculación | No se tenían en cuenta los efectos y las referencias relativas a espacios, tiempos y conexiones | Integra y conecta espacios selectivos (nodos y <i>hubs</i>), integra lugares y tiempos, e integra espacios y tiempos. |

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO NÚM. 2
ESQUEMA DE LA EVOLUCIÓN DE LOS RASGOS PORTUARIOS

Características de los puertos clásicos

Características de los puertos modernos en la era de la globalización

Los puertos son puntos terminales.
En los puertos se produce una ruptura de cargas.
Los puertos constituyen zonas de almacenamiento prolongado de las mercancías.

Los puertos son nodos de transferencia de flujos.
Elimina las posibilidades de ruptura de cargas.
Posibilita la conformación de terminales marítimas.
Los puertos constituyen *hubs*, centros de procesamiento, distribución e integración de cadenas productivas fragmentadas internacionalmente.

Los puertos se inscriben en zonas costeras desvinculadas de las regiones interiores.
Los puertos se definen como zonas de quiebra de separación de las áreas de confluencia externas.
Los puertos conforman *hinterlands* cautivos.

Los puertos poseen estrechos vínculos con las zonas interiores.
Existe una intensa articulación entre los espacios interiores y exteriores.
Se amplía y se consolida una vasta extensión de las zonas de influencia territorial.
El intermodalismo y las mejoras físicas en lo tocante a la accesibilidad territorial propician la conformación de *hinterlands* ampliados cada vez más competitivos, y además dejan de ser áreas cautivas de cada puerto.

Los puertos se organizan sobre la base de flujos muy determinados.
Las mercancías que se transbordan, cargan y descargan corresponden a clientes tradicionales.
Los contactos comerciales son reducidos y muy rutinarios.

Las características tecnológicas y el desarrollo del contenedor aceleran los flujos de mercancías e integran los procesos productivos fragmentados en nuevos espacios económicos.
Articulan y favorecen nuevas y distintas conexiones con regiones distantes del interior.

Los puertos no desempeñan un papel relevante en la evolución de las economías de un país.

Los puertos revalorizan la localización territorial.
Fortalecen la posición como nodos de alcance.
Los puertos disputan áreas económicas tradicionales de los puertos vecinos.

La falta de integración de los sistemas de transporte era generalizada en las áreas más periféricas y atrasadas.

Los puertos impulsan y requieren de una mayor integración del sistema de transporte.
Potencian el intermodalismo.
Los puertos se integran en redes.

Fuente: Elaboración propia.

III. EL TRANSPORTE MARÍTIMO DE CORTA DISTANCIA Y LAS AUTOPISTAS DEL MAR

Alcanzar el equilibrio entre los modos de transporte, reforzar la intermodalidad y reducir los costes de estrangulamiento por medio de la descongestión de los grandes ejes de transportes condensan los considerandos expuestos por la Unión Europea al proclamar el concepto del Transporte Marítimo de Corta Distancia (TMCD), o *Short Sea Shipping* (SSS).

¿Qué es el Transporte Marítimo de Corta Distancia, o *Short Sea Shipping*? En un principio, se define como «el transporte de mercancías y de pasajeros por vía marítima realizados en la Unión Europea que comprende los siguientes apartados: a) transporte marítimo, es decir el cabotaje obligado (hacia las islas) y el cabotaje alternativo (autopistas del mar); b) el tráfico marítimo con los países pertenecientes a la UE, a Islandia y a Noruega; c) el tráfico entre los puertos comunitarios y no comunitarios situados en el Mar Mediterráneo, el Mar Negro y el Mar Báltico, y d) el tráfico fluvial y lacustre». Esta amplia definición es más concreta que la utilizada por la CE (1992), cuando afirmaba, simplemente, que «el

TMCD/SSS es el transporte de mercancías y pasajeros efectuado por vía marítima entre dos puertos situados en tierra firme de un EEMM, realizado sin escalas»; o la utilizada por la Conferencia Europea de Ministros de Transporte (CEMT, 2001), cuando subrayaba «que el TMCD/SSS es un tipo de transporte que no implica travesías oceánicas, navegación costera y relaciones con las islas que se consideren cabotaje internacional».

La discusión sobre una precisa definición del TMCD/SSS nos obliga a subrayar distintos conceptos del mismo. Unos autores hacen referencia a los trayectos (Balduini, 1982, Marlow *et al.*, 1997); otros lo enfocan como transporte alternativo y de re-emplazamiento (Williamson, 1982; Stopford, 1997); otro grupo hace mención al tipo de barco, fundamentalmente el tamaño (Crilley y Dean, 1993), y finalmente otros investigadores se refieren a las redes de conexión (Bjornland, 1993; Cerit y Ozër, 2004).

Desde un punto operacional, la European Shortsea Network subraya varios elementos básicos, al decir que el TMCD/SSS es: a) un modo especial del transporte marítimo; b) se descompone en dos vectores: uno, *tramp* y un segundo, de línea; c) pertenece a una cadena de transporte compleja, abordando servicios puerta-puerta;

d) es competitivo con los transportes terrestres, y e) finalmente, la componente geográfica es determinante.

Por su parte, el de *autopistas del mar* fue un concepto introducido por la Comisión Europea en el *Libro Blanco del Transporte* (2002), con el objetivo de concentrar flujos de carga en las cadenas e itinerarios logísticos marítimos. Sus objetivos se centran en poder mejorar la viabilidad y las prestaciones de enlaces existentes; en establecer nuevos enlaces de manera regular con una frecuencia conocida, asegurando la viabilidad; en reducir la congestión en las principales carreteras europeas, eliminando los cuellos de botellas existentes en la actualidad; en contribuir a la mejora de la sostenibilidad, y en mejorar el acceso a las regiones y territorios periféricos e insulares. Por tanto, el de *autopistas del mar* es un concepto nuevo en relación con el TMCD/SSS, y que requiere de integración en las redes de transporte.

El grupo de trabajo, coordinado por el ex comisario europeo Van Miert, elaboró una propuesta de Red Trans-europea de Transportes en la que fueron incluidas cuatro autopistas del mar, que posteriormente fue aceptada por el Consejo Europeo a propuesta de la Comisión Europea (diciembre, 2003) y más tarde, adoptada por el Parlamento Europeo (abril, 2004). Tales cuatro autopistas del mar son las correspondientes al Mar Báltico, Europa Occidental (que incluye Mar del Norte y fachada Atlántica), Mar Mediterráneo Occidental y Mar Mediterráneo Oriental.

Una autopista del mar exige tres requisitos: a) debe ser considerada de interés europeo, por lo que al menos debe estar propuesta por un mínimo de dos estados miembros; b) los proyectos han de ser seleccionados en una convocatoria pública; c) deben contener propuestas que incluyan los orígenes y los destinos de los trayectos inter-portuarios, los niveles de carga de que son capaces y que se prevé mover, los requerimientos de infraestructuras y servicios portuarios mínimos disponibles en el momento de su puesta en marcha, y las medidas financieras que deberán aportar los estados miembros (Musso y Marchese, 2002).

Y varios son los criterios exigibles para la caracterización de una autopista del mar:

a) Criterios de calidad en el transporte. Debe incluir las ratios de regularidad, frecuencia adecuada y tiempos de tránsito competitivos. Asimismo, debe contemplar el historial de los operadores que desean integrar dicha autopista del mar.

b) Criterios en lo referente a los procedimientos e inspecciones. Deben estar simplificados para ser más ágiles y proporcionar el uso de procedimientos especiales para reducir los tiempos de tránsito, autorizando de manera especial unas normas específicas para los servicios de las líneas regulares autorizadas.

c) Criterios de seguridad y protección. Deben abordar que la gestión del tráfico sea eficiente, segura y sin riesgo para el medio ambiente. De igual forma, asegurar que los buques inscritos en el servicio de la autopista del mar cumplan los estándares de la Organización Marítima Internacional (OMI), y simplificar las medidas de seguridad y protección.

d) Criterios de infraestructuras. Deben poseer buen acceso marítimo al puerto, contar con eficientes conexiones intermodales con el *hinterland* y disponer de amplias terminales portuarias con capacidad e instalaciones adecuadas, de suficiente tamaño y con elevada dotación tecnológica.

e) Criterios relativos a los servicios portuarios. Deben ser tanto eficientes como flexibles, permitiendo ofrecer y garantizar que los tiempos de tránsito sean reducidos y los de rotación del barco muy rápidos.

La eficiencia de las autopistas del mar radica, pues, en varios elementos básicos: a) proveer de buenas conexiones puerto-*hinterland*, que permita garantizar el acceso rápido, seguro y ágil; la conexión con el transporte ferroviario es imprescindible para enlazar los grandes volúmenes de carga, y la intermodalidad con el transporte terrestre y aéreo confiere más agilidad y flexibilidad; b) los servicios no solamente han de ser de calidad, sino que es preciso tener en consideración la importancia de dos elementos adicionales para una eficaz puesta en funcionamiento: la variable coste y la variable tiempo. El coste ha de ser más bajo que el presentado por otros modos de transporte. Asimismo, al tratarse de tráficos de recorrido reducido y de bajos volúmenes de intercambio, el éxito y la eficiencia radican en la opción de presentar rasgos que incluyan la garantía en la regularidad, en la frecuencia, en la seguridad y en la fiabilidad. El criterio del tiempo es fundamental, ya que al reducir las rotaciones adicionales de los buques y la menor paralización de las embarcaciones en los recintos portuarios, el coste de la estancia será menor y la conexión con los otros modos de transporte será más ágil y rápida, incidiendo a la baja en los precios finales del transporte global.

En suma, una autopista del mar exige servicios muy ágiles, flexibles y competitivos. Un resumen de las características de los servicios ofertados la reflejamos en el cuadro núm. 3.

El objetivo de una autopista del mar consiste en asegurar flujos de carga suficientes para viabilizar los servicios de una mayor frecuencia y de una superior calidad; en segundo lugar, mejorar la relación eficacia/costes de los servicios portuarios, cuestión que requiere de terminales portuarias adecuadas y espacios de manutención y almacenamiento de mercancías; en tercer lugar, garantizar los vínculos con las cadenas intermodales de transporte, ampliando las relaciones económicas de proximidad y los espacios terrestres próximos y competitivos con otros puertos, y finalmente, simplificar los tramites aduaneros y la complejidad burocrática al objeto de facilitar la circulación de las mercancías y completar la información de barcos, cargas y utilización de equipamientos portuarios.

IV. EL TRANSPORTE MARÍTIMO Y LA ACTIVIDAD PORTUARIA EN GALICIA

El tráfico portuario de Galicia ha experimentado una suave tendencia al alza, en porcentajes del 2/2,5 por 100 anuales, en los últimos cinco años, aunque infe-

**CUADRO NÚM. 3
CARACTERÍSTICAS DE LOS SERVICIOS
DE UNA AUTOPISTA DEL MAR**

| Servicios | Notas básicas |
|--|---|
| Puerto | Buen abrigo en caso de mal tiempo; disponibilidad de espacio suficiente para acceso y recepción de carga; terminal eficiente y de capacidad adecuada; líneas de atraque amplias. |
| Servicio | Existencia de buques con capacidad «ideal»; velocidad del servicio; frecuencia en las salidas; distancia al puerto de destino; tiempo en la mar; tiempo de acceso y atraque; rotación completa del buque expresado en tiempo. |
| Conexiones | Conexiones de carreteras y de ferrocarril al <i>hinterland</i> ; <i>hinterland</i> amplio y con amplia actividad industrial y logística. |
| Tipo de tráfico y dotaciones infraestructura | Tráficos de carga general y de contenedores; grúas; servicios <i>feeder</i> ; ampliación de terminales <i>Ro-Ro</i> para transbordadores; plataformas logísticas. |
| Cooperación | Amplia colaboración local; acuerdos entre operadores marítimos y cargadores, entre agentes logísticos y transportistas por carretera, entre instituciones y agentes marítimos. |

Fuente: Elaboración propia.

riosos a los mostrados por el conjunto del tráfico marítimo español (2,5/3 por 100).

La cuota marítima de Galicia, medida por el volumen de tráfico portuario, dentro del conjunto español ha disminuido a lo largo de estos últimos años, pasando del 8,20 por 100 en el año 2000 al 7,28 por 100 en el año 2004 (cuadro núm. 4).

Se aprecia una clara diferencia entre los distintos puertos gallegos en lo referente a los movimientos de

mercancías. Podemos establecer dos grandes grupos; dos puertos con niveles de tráficos muy elevados y estrechamente vinculados con los graneles sólidos y líquidos (Coruña y Ferrol/San Ciprián), y los otros tres (Marín, Vigo y Vilagarcía) cuyos tráficos son, en términos de volumen, significativamente menores pero mucho más diversificados.

Atendiendo a su especialización, la clasificación es la siguiente. En lo que respecta a los graneles sólidos, que representan aproximadamente la mitad de las mercancías movidas en Galicia (alrededor de 15 millones de Tns.), destacan los puertos de la provincia de A Coruña. La suma de los graneles sólidos (preferentemente carbón para las centrales térmicas de As Pontes y Meirama) movida por los puertos de Ferrol (8,2 millones de Tns.) y A Coruña (4,4 millones de Tns.) sitúa a estos puertos en el puesto tercero y noveno, respectivamente, del *ranking* español.

En lo que atañe a los graneles líquidos, el puerto de A Coruña concentra el 87 por 100 del total gallego, ocupando el noveno puesto del listado de puertos españoles, absorbiendo el mencionado tráfico el 30 por 100 del total del tráfico portuario gallego.

En el capítulo de mercancía general, que mueve la quinta parte de las mercancías, destaca el puerto de Vigo (con 3,5 millones de Tns., que ocupa la octava posición en España), seguido del de A Coruña (sobrepasa ligeramente el millón de Tns. y se sitúa en el puesto 18º de España); y en menor medida, los de Marín, Ferrol y Vilagarcía (cuadro núm. 5).

Por tanto, el esquema sería el siguiente: graneles sólidos, Ferrol; graneles líquidos, A Coruña, y mercancía general, Vigo.

En lo que respecta al tráfico de contenedores, el puerto de Vigo supone casi el 90 por 100 del total gallego (el octavo de España), seguido a mucha distancia del puerto de Marín, con el 13 por 100. El total de TEUS movidos por los puertos gallegos es muy reducido (2,14 por 100 de España). En este apartado, la especialización, por el momento, es muy alta y está muy concentrada geográficamente; hasta que se pongan en servicio los nuevos puertos exteriores de Ferrol y A Coruña, actualmente en construcción (cuadro núm. 6).

**CUADRO NÚM. 4
EVOLUCIÓN DEL TRÁFICO PORTUARIO GALLEGO (En Tns.)**

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | Cuota tráfico 2005 |
|-------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------------|
| A Coruña..... | 12.681.887 | 11.706.992 | 13.006.700 | 12.704.235 | 13.297.686 | 14.534.679 | 3,29 |
| Ferrol-San Ciprián | 8.498.596 | 8.728.453 | 9.246.106 | 9.065.283 | 9.904.969 | 9.706.913 | 2,20 |
| Marín..... | 1.683.865 | 1.905.904 | 2.006.783 | 1.764.511 | 1.709.523 | 1.936.720 | 0,43 |
| Vigo..... | 3.848.561 | 4.031.664 | 4.226.183 | 4.485.046 | 4.727.819 | 4.767.558 | 1,08 |
| Vilagarcía..... | 1.001.564 | 1.024.516 | 1.160.573 | 1.168.561 | 1.134.204 | 1.194.756 | 0,27 |
| Galicia..... | 27.714.473 | 27.397.529 | 29.646.346 | 29.187.636 | 30.774.201 | 32.140.626 | 7,28 |
| España..... | 338.111.346 | 348.704.702 | 364.920.676 | 381.905.957 | 410.323.493 | 441.017.185 | 100,00 |
| Porcentaje Gal/Esp ... | 8,19 | 7,85 | 8,12 | 7,64 | 7,49 | 7,28 | |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Puertos del Estado.

CUADRO NÚM. 5
TRÁFICOS DE MERCANCÍAS EN LOS PUERTOS DE GALICIA ATENDIENDO A SU PRESENTACIÓN
(En Tns., 2005)

| | <i>A Coruña</i> | <i>Ferrol/San Ciprián</i> | <i>Marín</i> | <i>Vigo</i> | <i>Vilagarcía</i> | <i>Galicia</i> |
|-------------------------|-----------------|---------------------------|--------------|-------------|-------------------|----------------|
| Graneles sólidos | 4.437.796 | 8.291.622 | 1.016.241 | 692.535 | 578.234 | 15.016.428 |
| Graneles líquidos | 8.533.773 | 822.346 | 3 | 62.831 | 365.514 | 9.784.467 |
| Mercancía general | 1.015.261 | 566.570 | 833.223 | 3.496.438 | 240.385 | 6.151.877 |
| TOTAL | 13.986.830 | 9.680.538 | 1.849.467 | 4.251.804 | 1.184.133 | 30.952.772 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Puertos del Estado.

CUADRO NÚM. 6
NÚMERO DE CONTENEDORES MOVIDOS POR LOS PUERTOS GALLEGOS
(En TEUS, 2005)

| <i>A Coruña</i> | <i>Ferrol</i> | <i>Marín</i> | <i>Vigo</i> | <i>Vilagarcía</i> | <i>Galicia</i> | <i>Porcentaje Galicia/España</i> |
|-----------------|---------------|--------------|-------------|-------------------|----------------|----------------------------------|
| — | 126 | 32.128 | 205.057 | — | 237.311 | 2,14 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Puertos del Estado.

El transporte marítimo representa un 47 por 100 de los tráficos con origen/destino de Galicia (sólo superado por el transporte terrestre, con el 49 por 100); pero aquel porcentaje asciende al 85 por 100 si lo medimos con los tráficos internacionales realizados en Galicia. Profundizando en estos datos, se pone de manifiesto que el 96 por 100 del tráfico de mercancías de Galicia se realiza en los puertos de interés general (A Coruña, Ferrol-San Ciprián; Marín; Vigo y Vilagarcía), y sólo un 4 por 100 en los puertos de carácter autonómico. Dentro de los puertos de interés general, los volúmenes de entrada de mercancía, esto es descargas, suponen un 80 por 100 del total, por sólo un escaso 20 por 100 que corresponde a tráficos de salida, o sea de cargas.

Esta consideración corrobora los rasgos de la economía gallega (posición excéntrica respecto a Europa, es decir alejada de los centros económicos concentrados en el Pentágono europeo —línea imaginaria que une Londres, París, Milán, Munich y Hamburgo—; accesibilidad terrestre dificultosa en relación con el resto de España, medida en términos de variable tiempo; constreñimientos orográficos que entorpecen la movilidad interna, entre otros), así como los grados y niveles de especialización e integración productiva, junto a las propensiones exportadoras, y subraya un problema relacionado con la competitividad del transporte marítimo (los «retornos», es decir, los buques que entran en los puertos gallegos con mercancía y vuelven de vacío).

Si analizamos con detalle los tráficos de entrada y de salida de los puertos de interés general en función de los sectores y de las actividades económicas que los constituyen, podríamos expresar lo siguiente: *a)* en relación con los tráficos de entrada, los mayores volúmenes corresponden a las actividades energéticas (alrededor del 50 por 100 del total), las metalúrgicas (alrededor del 16 por 100) y las agro-ganaderas y ali-

mentarias, entre las que destacan los cereales para el sector primario; *b)* por lo que respecta a los tráficos de salida, sobresalen el energético (con el 28 por 100, correspondientes a los hidrocarburos y el carbón), el químico con un 17 por 100, y la madera, papel y pasta, con el 15 por 100.

Dentro de los tráficos marítimos de Galicia destacan especialmente los realizados con Europa, que suman cerca del 30 por 100, que, desglosados, serían del siguiente tenor: el 66 por 100 corresponde a tráficos de importación y el 34 por 100 restante a tráficos de exportación. La mayor parte de los tráficos con Europa se realizan con puertos de Norte-Europa, lo que facilita la constitución de líneas regulares de *Short Sea Shipping* con dichos países. Los tráficos con estos países se concentran en el sector siderúrgico, la construcción y las actividades de madera, pasta y papel.

Atendiendo a la naturaleza de las mercancías, el transporte marítimo gallego revela el grado de especialización (cuadro núm. 7). Los productos energéticos son los más importantes en volumen (44 por 100), seguidos de los productos metalúrgicos con el 17 por 100 y los agroalimentarios con el 13 por 100. Si profundizamos en este detalle, podemos afirmar que los productos energéticos son absorbidos en un 70 por 100 por el puerto de A Coruña, e idéntico porcentaje es el que suman los productos energéticos y metalúrgicos en el recinto portuario de Ferrol, en tanto que los productos agroalimentarios suponen el 51 por 100 en Marín, el 24 por 100 en Vilagarcía, el 18 por 100 en Vigo, y el 14 por 100 en A Coruña.

Sólo en el caso de los transportes especiales el 95 por 100 de Galicia se concentra en Vigo (suponiendo en dicho puerto el 27 por 100 del total de las mercancías movidas en dicho recinto).

CUADRO NÚM. 7
NATURALEZA DE LAS MERCANCÍAS MOVIDAS POR LOS GRANDES PUERTOS GALLEGOS (2004)

| <i>Grupo mercancías</i> | <i>Galicia</i> | <i>A Coruña</i> | <i>Ferrol-San Ciprián</i> | <i>Marín</i> | <i>Vigo</i> | <i>Vilagarcía</i> |
|----------------------------------|-------------------|-------------------|---------------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Energético | 13.187.901 | 8.941.887 | 3.994.886 | 202 | 73.293 | 177.633 |
| Siderúrgico | 1.227.633 | 505.914 | 602.358 | 16.952 | 152.116 | 293 |
| Metalúrgico..... | 4.909.545 | 662.723 | 3.426.859 | 18.616 | 774.542 | 26.805 |
| Abonos..... | 107.275 | 44.127 | 19.148 | 20.418 | 2.367 | 21.215 |
| Químicos..... | 1.467.455 | 11.396 | 1.209.366 | 10.538 | 39.492 | 196.663 |
| Material construcción | 1.794.082 | 389.640 | 292.390 | 111.010 | 749.673 | 251.369 |
| Agro-ganadero y alimentario..... | 3.718.286 | 1.819.650 | 11 | 833.351 | 789.183 | 276.091 |
| Otras mercancías..... | 1.827.014 | 254.819 | 338.513 | 545.950 | 514.192 | 173.540 |
| Transportes especiales | 1.199.963 | 0 | 3 | 63.415 | 1.136.545 | 0 |
| TOTAL..... | 29.489.154 | 12.630.156 | 9.883.534 | 1.620.452 | 4.231.403 | 1.123.609 |

Porcentaje respecto a Galicia

| | | | | | | |
|----------------------------------|---------------|--------------|--------------|-------------|--------------|-------------|
| Energético | 44,72 | 67,80 | 30,29 | 0,00 | 0,56 | 1,35 |
| Siderúrgico | 4,33 | 39,60 | 47,15 | 1,33 | 11,91 | 0,02 |
| Metalúrgico..... | 16,65 | 13,50 | 69,80 | 0,38 | 15,78 | 0,55 |
| Abonos..... | 0,36 | 41,13 | 17,85 | 19,03 | 2,21 | 19,78 |
| Químicos..... | 4,98 | 0,78 | 82,41 | 0,72 | 2,69 | 13,40 |
| Material construcción | 6,08 | 21,72 | 16,30 | 6,19 | 41,79 | 14,01 |
| Agro-ganadero y alimentario..... | 12,61 | 48,94 | 0,00 | 22,41 | 21,22 | 7,43 |
| Otras mercancías..... | 6,20 | 13,95 | 18,53 | 29,88 | 28,14 | 9,50 |
| Transportes especiales | 4,07 | 0,00 | 0,00 | 5,28 | 94,72 | 0,00 |
| TOTAL..... | 100,00 | 42,83 | 33,52 | 5,50 | 14,35 | 3,81 |

Distribución de cada puerto

| | | | | | | |
|----------------------------------|----------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Energético | — | 70,80 | 40,42 | 0,01 | 1,73 | 15,81 |
| Siderúrgico | — | 4,01 | 6,09 | 1,05 | 3,59 | 0,03 |
| Metalúrgico..... | — | 5,25 | 34,67 | 1,15 | 18,30 | 2,39 |
| Abonos..... | — | 0,35 | 0,19 | 1,26 | 0,06 | 1,89 |
| Químicos..... | — | 0,09 | 12,24 | 0,65 | 0,93 | 17,50 |
| Material construcción | — | 3,08 | 2,96 | 6,85 | 17,72 | 22,37 |
| Agro-ganadero y alimentario..... | — | 14,41 | 0,00 | 51,43 | 18,65 | 24,57 |
| Otras mercancías..... | — | 2,02 | 3,43 | 33,69 | 12,15 | 15,44 |
| Transportes especiales | — | 0,00 | 0,00 | 3,91 | 26,86 | 0,00 |
| TOTAL..... | — | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |

Fuente: Elaboración propia a partir de memorias de las autoridades portuarias.

Ello quiere decir que Vigo es el puerto más versátil en mercancías, como también el que muestra mayor diversidad de buques atendiendo a las banderas de los mismos.

Otra clasificación de los puertos es aquella que hace mención a los orígenes y destinos más frecuentes de los buques que entran en los puertos gallegos. A Coruña concentra el 50 por 100 de sus tráficos en cinco países: México, Noruega, España, Libia, Indonesia, (especialmente con los tres primeros, que absorben el 40 por 100). El puerto de Ferrol concentra el 60 por 100 en dos países (Guinea e Indonesia). Las instalaciones de Marín-Pontevedra mueven casi el 50 por 100 de sus mercancías entre España, Holanda y Argentina. Vigo, por su parte, es el más diversificado, ya que para llegar al 50 por 100 de las mercancías intercambiadas es preciso sumar los tráficos con origen y destino en España, Francia, Bélgica, Brasil, EE.UU., Italia y Reino Unido. Fi-

nalmente, en Vilagarcía el 53 por 100 de sus tráficos tienen sus clientes en España, Francia y Reino Unido.

Estos datos suponen la verificación de: a) tráficos muy vinculados a la economía europea, en cuanto a las exportaciones; b) muy especializados por tipos de barcos; c) escasos trayectos regulares y periódicos con origen y destino en puertos gallegos; d) moderada conexión con los puertos europeos; e) marcados por la estacionalidad de los ciclos económicos, y f) estrechamente dependientes de las grandes empresas ubicadas en Galicia.

V. LA VIABILIDAD DE LAS AUTOPISTAS DEL MAR EN GALICIA

El objetivo de este apartado consiste en determinar cuáles son los criterios de viabilidad para una autopista del mar aplicable en Galicia.

En primer lugar, es preciso resaltar el hecho de que el desarrollo y la adopción de nuevas tecnologías en lo que concierne a la velocidad de los buques permiten al transporte marítimo conquistar nuevos mercados e impulsar nuevos servicios marítimos. Dicho de otra forma, la utilización de barcos rápidos en determinados corredores marítimos supone un cambio muy relevante en lo que atañe a las opciones del transporte marítimo, y genera nuevas posibilidades de conexión con el transporte terrestre y ferroviario.

En segundo lugar, la emergencia de un mercado de rápidas y cortas travesías estimula el atractivo del mundo marítimo, acelera la competencia entre operadores y reduce el número de buques que operarían en cada trayecto, impulsando una racionalización de los tráficos. Es decir, para trayectos más pequeños, el nuevo modo de transporte marítimo de alta velocidad permite aumentar la frecuencia de las embarcaciones, al reducir los intervalos de los tiempos de las rutas (frecuencia y regularidad) en primer término, y en segundo lugar, las nuevas idas/vueltas («viajes redondos») son más practicables, a la vez que se pueden organizar las estancias en los puertos con mayor racionalidad, productividad y economía.

Lagoudis (2002) afirmaba que el TMCD/SSS rápido ofrece posibilidades de viaje más amplias y rápidas, con menores cantidades de mercancías transportadas para trayectos cortos. Quiere decir que el TMCD/SSS con barcos rápidos se adapta mejor a un mercado más segmentado, a la vez que se ve favorecido por la flexibilidad de los barcos en la medida en que el coste de las unidades es más reducido que en los casos del transporte marítimo convencional.

En tercer lugar, los transportes marítimos de corta distancia se asientan en aquellos segmentos de mercado más competitivos, en los que progresivamente van ampliando su posicionamiento en los transportes de mayor valor y más sensibles al transporte «puerta/puerta». De esta forma, el TMCD/SSS evoluciona hacia el establecimiento de nuevas rutas, ampliando los corredores marítimos y potenciando la rapidez tanto en el transporte como en las operaciones portuarias.

Finalmente, en cuarto lugar, el TMCD/SSS se integra de manera definitiva en las cadenas de transportes favoreciendo la intermodalidad y combinando un mayor número de opciones de distribución y de accesibilidad. Permite, pues, a las regiones más periféricas y alejadas de los centros de consumo integrarse y desarrollar economías de proximidad por medio de conexiones rápidas, fiables y regulares.

Ante estas circunstancias, el TMCD/SSS posee varias singularidades que refuerzan su viabilidad: a) es un transporte muy factible en las regiones periféricas por su vinculación con cadenas intermodales de transporte, dado que actúa sobre trayectos cortos; b) es identificable en aquellos territorios que albergan bajas concentraciones industriales y demográficamente débiles, y c) está vinculado con industrias de mediana dimensión con orientación exportadora.

El desarrollo del TMCD/SSS supone identificar flujos de productos entre los corredores de transporte, iden-

tificar empresas e identificar opciones de intermodalidad (Peeters *et al.*, 1995). En el primer caso, la selección de los «corredores de tráficos», identificando los flujos y los tipos de mercancías, subraya una apuesta y una posibilidad de intercambios frecuentes y regulares, lo que exige importantes dotaciones de infraestructuras tanto portuarias como de transportes. En el segundo supuesto, es preciso identificar los sectores y actividades industriales y de servicios, al amparo de las dinámicas de especialización económica y de los requisitos que exigen las mercancías objeto de transporte. Y en el tercer caso, es condición obligatoria analizar los factores que actúan sobre la competitividad del transporte marítimo respecto a otros modos de transporte. Amorin (1997) sugirió una ecuación para el coste de un viaje multimodal que vinculaba las relaciones del transporte terrestre con el transporte marítimo, formulándola de la siguiente forma:

$$CT = LTi + TBi + LM + TBr + LTr + IM + CE + CFo + T$$

donde Ct es el coste total del servicio multimodal; LTi , el coste de la conexión terrestre inicial; TBi , el coste del transbordo inicial; LM , el coste de la conexión marítima; TBr , el coste del trasbordo final; IM , coste de la inmovilización de los bienes durante el tiempo del transporte; CE , los costes de las externalidades; CFo , los costes fijos de la organización de la cadena de transportes, y T , las tasas. Los objetivos radican en reducir los costes afectos al transporte al igual que costes logísticos adicionales a los puntos de destino o a los puntos de origen.

Los agentes económicos puntualizan los distintos niveles de interés en sus apuestas respectivas por las autopistas del mar. Para los operadores portuarios, los requisitos básicos radican en la calidad de los servicios, en la regularidad y frecuencia de los trayectos, en la fiabilidad y la flexibilidad en los servicios ofertados, y en la disponibilidad de buques, de tal forma que se adecue a las necesidades potenciales, pues en la actualidad éstas están cubiertas por el transporte terrestre. Ello quiere decir que los operadores confían en los resultados y en la calidad de los servicios ofertados, a pesar de que puedan significar un cierto diferencial económico del +/- 10 por 100.

Para los transportistas o compañías marítimas, el interés de una autopista del mar empieza cuando el volumen de mercancías objeto de intercambio supera un volumen determinado. Se ha llegado a estimar como umbral un montante de 100/120 camiones diarios o facturaciones de más de seis millones de euros, lo que significa la existencia de una relativa actividad de ámbito internacional. Los requisitos exigidos se centran, pues, en la regularidad, en los aspectos ligados a la fiabilidad en el plazo del transporte, en la frecuencia, en la disponibilidad, en la flexibilidad y en lo tocante a los costes económicos.

Los puertos atlánticos europeos estaban hasta hace poco tiempo escasamente integrados en las redes internacionales del transporte. Se caracterizaban por contar con un reducido sistema de transportes puerta/puerta, no resultaban competitivos con los demás modos de transporte, y las mercancías cargadas/des-

cargadas eran de escaso valor. Tourret (2005) afirmaba que eran muy cautivos tanto de sus propios *hinterlands* como de la propia naturaleza de los tráficos, con lo que incrementaban sus tasas de dependencia sectorial. La formulación de una autopista del mar para dichos puertos atlánticos va a permitir conformar unos nuevos «corredores marítimos», ampliando sus sinergias y complementariedades económicas de orden espacial, a la vez que favorecen su interconexión con otros modos de transporte.

Una autopista del mar es muy sensible a parámetros tales como tiempo de transporte, regularidad y fiabilidad de los servicios, y coste económico. En este sentido, la apuesta de Galicia respecto a las autopistas del mar ha de corroborar los siguientes componentes para demostrar su viabilidad:

a) Análisis de las flotas y los parámetros competitivos para afrontar el desarrollo de unos servicios de transporte marítimo regulares.

b) Análisis de los costes y los parámetros competitivos para servicios completos puerta/puerta, utilizando «corredores marítimos» y la intermodalidad para distribuir las mercancías al destinatario.

c) Análisis de los escenarios de desarrollo, definidos por los volúmenes de tráficos, comercio y naturaleza de las mercancías, tasa de ocupación de los barcos, condiciones portuarias, características institucionales de los recintos portuarios, flujos de información y aplicación de las políticas comunitarias.

Esto hace que los planteamientos de una autopista del mar hayan de contar con una amplia definición del radio de acción del *hinterland* portuario, es decir, de la interfaz tierra-mar.

Los tráficos marítimos dependen tanto de la capacidad de producción como de la capacidad de consumo de su *hinterland*, por lo que es preciso abordar los desarrollos portuarios bajo tres vectores: a) dimensión organizativa y de gestión de las autoridades portuarias, englobando sus equipamientos, dotaciones e infraestructuras portuarias; b) identificación de puertos destino y naturaleza de las mercancías objeto de transporte, para lo que su relación con el acondicionamiento portuario es básico e imprescindible, y c) inserción en cadenas logísticas y redes de transporte al objeto de fomentar la intermodalidad, para poder ofertar precios competitivos en los servicios y una reducción de los tiempos de transporte puerta/puerta y aumentar la eficacia global de los transportes.

Estudios llevados a cabo por las distintas autoridades portuarias estiman que las distancias potenciales de cada puerto con opciones de convertirse en puerto de origen o puerto de destino de una autopista del mar abarcan y se extienden a un espacio económico aproximado de un área circular de 450 kilómetros de radio. De esta forma, una autopista del mar se presenta como un colaborador y cooperador del transporte terrestre, y nunca como un competidor directo.

Las empresas logísticas observan a las autopistas del mar como un gran atractivo, pues permiten aumen-

tar su valor añadido en los ámbitos de la distribución, almacenaje y agrupamiento de mercancías. En consecuencia, la viabilidad de una autopista del mar exige la existencia de una terminal portuaria que cumpla determinados aspectos administrativos (menores trabas en los trámites administrativos y burocráticos), físicos (lugares específicos para carga/descarga, independientes del tráfico general del puerto si ello fuera posible, al objeto de poder identificar con mayor seguridad los trámites administrativos; pero que deben de contar con calado suficiente, longitud de muelles y superficie de almacenamiento amplia, y rampas *Ro-Ro*), y organizativos (terminales específicas con operativas propias y singulares, que garanticen la rapidez, la flexibilidad y la seguridad).

Podríamos concluir este apartado confirmando, en primer lugar, que la puesta en marcha de las potenciales rutas y corredores marítimos está en función de la distancia terrestre y marítima entre los puertos origen/destino y en función de los costes del transporte y de los tiempos de tránsito. En segundo término, las rutas también se definirán en relación con la intermodalidad, lo que refuerza la trascendencia de la interoperatividad de los modos de transporte; en tercer lugar, es muy relevante la base económica, y sobre todo los flujos económicos del *hinterland* más próximo y directo, y finalmente, se debe buscar una conexión directa entre armadores y transportistas que faciliten los acuerdos en aquellas relaciones económico-mercantiles referentes a las modalidades del transporte.

VI. LA EUROPA ATLÁNTICA Y LAS AUTOPISTAS DEL MAR

En la Europa atlántica ningún puerto se ha convertido en plataforma de trasbordo ni se ha formalizado un *hub* referencial. Los puertos de esta fachada conservan, desarrollan y amplían sus escalas en las rutas Norte/Sur hacia África, América del Sur y las Antillas. Por el contrario, los flujos de mercancías asociados a las rutas Este/Oeste y América del Norte se concentran en el Range Northern, preferentemente en los puertos de Rotterdam, Amberes, Zeebrugge, Bremen y Hamburgo.

Los escenarios del nuevo siglo XXI van a permitir emerger una serie de puertos hubs que concentrarán los tráficos regionales. En primer lugar, se consolidarán y se mantendrán conexiones muy estrechas y con elevada densidad de tráficos con los principales puertos europeos, dadas sus posiciones centrales en el continente y en las rutas transoceánicas; en segundo lugar, por sus excelentes infraestructuras y por la proximidad geográfica a los *clusters* industriales, y en tercer término, por sus precios competitivos. En este sentido, se pondrán a funcionar otras líneas y otros servicios entre puertos de menores tráficos que presentarán ofertas con tiempos de transporte puerta a puerta muy competitivos y con parámetros eficientes en lo tocante a la regularidad/fiabilidad.

Las autopistas del mar se desarrollarán hasta convertirse en una red de líneas marítimas que completen

las redes de transporte, con lo que se permitirá a cada puerto desarrollar sus propias redes y ejes, en un contexto de mayor densidad, complejidad y competencia.

Esta contextualización requiere plantear iniciativas que promueven una acción común entre las autoridades portuarias, las colectividades locales y los agentes económicos. Las primeras, adoptando aquellas decisiones referidas a equipamientos, dotaciones y servicios. Las segundas, apostando por la construcción de redes entre puertos y actores económicos, y contribuyendo a potenciar y desarrollar las autopistas del mar. Y los agentes económicos, adoptando aquellas decisiones que propugnan acciones adaptados a las exigencias logísticas, económicas y medioambientales.

De esta forma, la fachada atlántica española afronta su desarrollo con optimismo. Prueba de ello son las iniciativas puestas en marcha recientemente.

En materia de infraestructuras, destacan las fuertes apuestas y compromisos por los puertos exteriores de Ferrol y A Coruña, ampliando sus ofertas portuarias, mejorando sus equipamientos y facilitando la intermodalidad.

En lo tocante a la formalización de nuevos corredores marítimos, enfatizar las conexiones formuladas desde la Autoridad Portuaria de Vigo, captando nuevos operadores y tráficos, y estableciendo más conexiones regulares con otros puertos. A sus ya clásicas relaciones con el puerto de Montoir /Nantes/Saint Nazaire (Francia) con los flujos de automóviles, se le unen las líneas con Liverpool/Amberes/Leixoes /Lisboa; las que unen Leixoes/ Southampton/Felixtowe/Rotterdam/ LeHavre; las correspondientes a las rutas Setúbal/ Southampton/Zeebrugge; las que vinculan Zeebrugge/ Sheerness/Bremerhaven/Setúbal, y las conexiones con los puertos nórdicos de Kristiansand/Bergen/Alesund/Larvik/Fredrikstad/Oslo. En este año, también se ha apostado por conexiones con Milford Haven en Inglaterra.

Desde Ferrol, su iniciativa Eurocoast Network Association (creada el 13 abril de 2005), junto a los puertos de Cherbourg (Francia), Ostende (Bélgica), Cuxhaven (Alemania), Rosellare (Irlanda) y Poole (Inglaterra), marca una nueva operativa y escenario de futuro.

Finalmente, en septiembre de 2006, el puerto de A Coruña era testigo de una nueva línea marítima regular de contenedores que une Lisboa, Leixoes, Rotterdam y Felixtowe, bajo los auspicios de la compañía alemana OPDR.

En todos los casos, su inserción en red permite descomponer tres aspectos de relevancia: *a)* cuestiones de nodalidad y centralidad (que marcan y son reflejo del dinamismo económico y de la capacidad de atracción); *b)* cuestiones de intermodalidad y de reticularidad (suponen y subrayan la imbricación y combinación de los modos de transporte), y finalmente *c)* cuestiones de transferencia (revela los aspectos de continuidad y las relaciones de proximidad).

Los puertos gallegos apuestan, en consecuencia, por convertirse en puertos-pivote, buscando la centralidad en lo tocante a las compañías marítimas y los

tráficos contenedorizados, y subrayando la localización portuaria atlántica.

VII. CONCLUSIONES

El posicionamiento geográfico no solamente subraya y determina la renta de situación, sino que puede permitir mostrar una dependencia en lo que respecta a las infraestructuras terrestres en relación con otros países y economías. El TMCD/SSS puede contribuir a responder a los problemas subrayados por la perifericidad y a paliar la falta de integración con los modos de transporte.

La apuesta y el desarrollo de las autopistas del mar supone: *a)* identificar los puertos de origen y destino en lo que atañe a los corredores multimodales que alcancen una viabilidad contrastada; *b)* seleccionar los puertos que sirvan de origen y destino, a fin de acondicionar sus infraestructuras y dotaciones portuarias; *c)* implementar sistemas de información, control y registro de los movimientos de tráficos que permitan lograr más eficiencia en los procedimientos aduaneros y administrativos, y en las operaciones de movimientos y expediciones de cargas, mejorando así los índices de seguridad; *d)* facilitar la integración del transporte marítimo con los restantes modos de transporte; *e)* contribuir al desarrollo sostenido vigilando las ratios medioambientales, y *f)* implantar sistemas logísticos de ayuda y de soporte en los puertos.

Los tráficos de los puertos gallegos responden a movimientos de mercancías muy especializados, y en algunos casos excesivamente caóticos, dados los altos niveles de especialización portuaria; pero, al mismo tiempo, se atisban perfiles más diversificados tanto en las cargas como en las descargas efectuadas en los muelles, mostrando una mayor apertura y propensión exportadora del comercio de bienes elaborados en Galicia.

La fuerte apuesta por las infraestructuras y dotaciones portuarias corroboran el adecuamiento a los nuevos escenarios internacionales. Las instalaciones no solamente son ampliadas y renovadas atendiendo a los nuevos desarrollos portuarios, sino que se plantean como gozne de la intermodalidad, tal y como se ven reflejadas en los planes de actuación de las autoridades portuarias. Estos desafíos se imbrican con aquellos desarrollos que proponen ampliar las interfaces tierra-mar, es decir, servir de pivote y de soporte a lo que se denomina *hinterland* económico próximo, cifrado en un círculo de 450 kilómetros de radio y a una jornada de transporte terrestre.

De esta forma, los planteamientos de una autopista del mar requieren infraestructuras para modernizar y aumentar la capacidad del puerto, disponibilidad de espacios físicos para su expansión, y desarrollo de la intermodalidad para facilitar la integración de los modos de transportes.

Las autopistas del mar, desde la perspectiva gallega, suponen concertar con los operadores logísticos aque-

llas propuestas empresariales que permitan ofertar plataformas que intensifiquen, concentren y capten más tráficos, sin pensar en el puerto más próximo, sino en el más capacitado y que desarrolle estrategias más competitivas.

Los nuevos ejes económicos Norte/Sur van a permitir convertir a los puertos gallegos en los «intermediarios indispensables» en los tráficos de determinados bienes que sirven para alimentar tanto a las centrales de compra como a las industrias de puntos relevantes del interior de la Península Ibérica. Las autopistas del mar, al facilitar la intermodalidad y la integración de espacios económicos, contribuirán a constituir una red de puertos europeos, permitiendo el agrupamiento y la conexión entre ellos, y conformando una lógica inter-regional a escala europea, contribuyendo así a la cohesión territorial y económica

Las razones de esta apuesta son muy robustas: a) los flujos de mercancías no se detienen en las fronteras de las regiones administrativas, y las infraestructuras del transporte generan un impacto que sobrepasa ampliamente el concepto de territorio en sentido estricto y las propias regiones en las que están ubicados los equipamientos portuarios; b) las infraestructuras de transporte son estratégicas y de máxima relevancia para las regiones periféricas; c) la accesibilidad de la fachada atlántica queda garantizada por las infraestructuras marítimas, y d) supone un plus de valorización regional.

Los nuevos desarrollos de los «corredores de transporte marítimo» juegan, por lo tanto, un papel trascendental entre los procesos de especialización, estimulando los flujos entre puertos origen/destino, alentando la localización de las firmas e introduciendo una estructura de relaciones y de superposición de redes. Esto es, consolidan espacios y racionalizan servicios.

BIBLIOGRAFÍA

AMORIN, A. (1997), *Transporte marítimo de corta distancia. Potencialidad em Portugal*, IST, disertación para la obtención del grado de Maestro.

BALDUINI, G. (1982), «Short Sea Shipping in the economy of inland transport in Europe: Italy», trabajo presentado al ECMT, Gothenburg, 1-2 abril.

BJORNLAND, D. (1993), «The importance of the Short Sea Shipping in European transport».

CERIT, G., y ÖZER, D. (2004), «Short Sea Shipping: an analysis of Turkish Liner Shipping in Terms of Positioning Strategies», *Proceedings of WTRC*, Estambul, Turquía.

CRILLEY, J., y DEAN, C. J. (1993), «Short Sea Shipping and the world cargo carrying fleet: a statistical summary», en WINJNOLST, N., PEERS, C. y LIEBAM, P. (eds.), *European Short Sea Shipping*, Lloyd's of London Press: 1-21.

ECMT, *Short Sea Shipping*, Economic Research Center: 59-93.

EUROPEAN COMMISSION (1992), *The future development of the Common Transport Policy. A global approach to the construction of a Community framework for sustainable mobility*, COM (92) 294 final.

EUROPEAN CONFERENCE OF MINISTERS OF TRANSPORT - EMCT - (2001), *Conclusions of Round Table 119: Transport and economic development*, CEMT/CS(2001) 37, 20, agosto.

FREIRE SEOANE, M. J., y GONZÁLEZ-LAXE, F. (2005), *Economía del transporte marítimo*, Ed. Netbiblo, A Coruña.

HARALAMBIDES, H. (2002), «Competition, excess capacity, and the pricing of port infrastructure», *Internacional Journal of Maritime Economics*, vol. 4, n.º 4.

HUYBRECHTS, M.; MEERSMAN, H.; VAN DE VOORDE, E.; VAN HOYDONK, E.; VERBEKE, A., y W. WINKELMANS (eds.), (2002), *Port Competitiveness*, Editions De Boeck Ltd.

LAGOUDIS, I. (2002), «Defining a conceptual model for high-speed vessels», *International Journal of Transport Management*, 1: 69-78.

MARLOW, P. B.; PETITI, S. J., y SCORZA, A. D. (1997), *Short Sea Shipping in Europe: Analysis of the UK and Italian Markets*, Department of Maritime Studies and International Transport. University of Wales, Cardiff.

MUSSO, E., y MARCHESSE, U. (2002), «Economics of Short Sea Shipping», en Grammenos C. Th (ed.), *The Handbook of Maritime Economics and Business*, LLP: 280-304.

PEETERS, C.; VERBEKE, A.; DECLERQ, E., y WIJNOST, N. (1995), *Analysis of the Competitive Position of Short Sea Shipping*, Delft University Press.

SONG, D. W. (2003), «Port competition in concept and practice», *Maritime Policy & Management*, 30 (1): 29-44.

STOPFORD, M. (1997), *Maritime Economics*, Routledge, Londres.

TOURRET, P. (2005), «Le cabotage maritime dans l'espace atlantique», IAAT/ISEMAR, *Perspectives Maritimes Atlantiques*, 5.

WILLIANSO, M. (1982), «Short Sea Shipping in the economy of inland transport in Europe: Sweden», trabajo presentado al ECMT, Gothenburg, 1-2 abril.

GALICIA Y LA REGIÓN NORTE DE PORTUGAL, HACIA LA CONVERGENCIA DEMOGRÁFICA

Abel Losada Álvarez

Universidad de Vigo

Resumen

En este trabajo se estudia la situación demográfica de la eurorregión Galicia-Norte de Portugal, fruto de la evolución de las dos zonas, que ha sido diferente en el tiempo. Si bien ha partido de algunas características históricas comunes, como la dispersión de la población y el peso de la emigración tradicional, ha presentando importantes diferencias en las pautas de comportamiento del saldo vegetativo, especialmente de la fecundidad, que ha sufrido un descenso más temprano y acusado en Galicia, si bien es cierto que en los últimos años la tendencia general es a una aproximación de los valores.

Palabras clave: demografía, migraciones, Galicia, Norte de Portugal.

Abstract

In this article we study the demographic situation of the Galicia-North Portugal euroregion, the outcome of the development of the two areas, which has been different in time. Although it started from some shared historical features, such as the dispersion of the population and the importance of traditional emigration, it has shown significant differences in the behavioural patterns of the vegetative balance, especially of fertility, which has undergone an earlier and more marked decline in Galicia, although it is true that in recent times the general trend is towards a convergence of the values.

Key words: demography, migrations, Galicia, North Portugal.

JEL classification: J11, J61, R23.

I. CARACTERIZACIÓN GENERAL

La consideración de las características demográficas de la eurorregión Galicia-Norte de Portugal tiene que enmarcarse en dos ámbitos diferentes: los comportamientos demográficos y la dinámica de la población desde una perspectiva territorial.

La dimensión territorial es diferente en Galicia y la Región Norte de Portugal; mientras que en Galicia, la base administrativa a efectos estadísticos es la provincia, en el caso de Portugal, los distritos, que serían el equivalente a la provincia en España, no resultan una unidad estadística adecuada, ya que la Región Norte abarca distritos completos, pero también parte de otros (1).

Parece necesario comenzar realizando una caracterización del espacio que conforma la eurorregión de Galicia y la Región Norte de Portugal. Para esta caracterización utilizaremos como referencia los datos censales de los dos últimos censos realizados, tanto en España como en Portugal, en los años 1991 y 2001, ya que presentan datos prácticamente homogéneos, que permiten una mayor calidad en las comparaciones.

En el conjunto de la eurorregión, la evolución general de los fenómenos demográficos, sobre todo el envejecimiento de la población y la concentración de ésta en la franja costera, frente a un proceso más o menos intenso de despoblamiento del interior, han sido relativamente similares tanto en Galicia como en la Región

Norte (Dopico y Losada, 2002); es la intensidad de estos fenómenos la que ha sido bastante diferente.

La primera de las diferencias es la densidad de población: en Galicia, 91,2 hb/km² y en la Región Norte, 173,2 hb/km² en 2001, lo que supone una densidad en la eurorregión de 125,5 hb/km²; aunque hay que señalar que estos datos, tanto en Galicia como en la Región Norte, esconden diferencias territoriales muy significativas.

Otro aspecto de la caracterización demográfica al que es necesario aproximarse es al movimiento natural de la población, esto es, el volumen de nacimientos y defunciones. La disminución de la fecundidad, el fenómeno más importante de los cambios demográficos en Europa en los últimos cincuenta años, ha sido más tardía y más lenta en la Región Norte (especialmente en el eje Porto-Braga-Guimaraes) que en Galicia, y por lo tanto el proceso de envejecimiento, con variaciones similares en la mortalidad, ha sido más intenso en esta última, aunque es verdad que en ambas zonas en éste proceso de envejecimiento han intervenido otros factores, como la emigración secular (Losada, 2000 y 2004).

En términos generales, hay que señalar que el mayor dinamismo demográfico en la Región Norte de Portugal frente a Galicia se ha debido sobre todo al comportamiento que han tenido en los últimos años las tasas de fecundidad, tasas que desde mediados de los años ochenta han descendido abrupta y drástica-

mente en Galicia, y que en este momento se sitúan ya en unos niveles muy por debajo de los de reemplazo, incluso por debajo del 50 por 100 de este valor (2). La evolución de la fecundidad en la Región Norte ha sido similar a la que se ha producido en buena parte de Europa Occidental, con un descenso intenso pero más atenuado que en Galicia.

Otro elemento importante es la localización de la población en el territorio. La primera aproximación tiene que realizarse a través de la densidad de población en las demarcaciones habituales, provincias en Galicia y unidades administrativas en la Región Norte.

Dentro de esta comparación entre Galicia y la Región Norte a la hora de construir indicadores homogéneos y comparables, hay una primera diferencia que señalar: el diferente tamaño de los municipios de Galicia y de la Región Norte, tanto en superficie, como en población. En Galicia existen 315 municipios, con un tamaño medio de 93,9 km² de superficie y 8.558 habitantes, mientras que en la Región Norte, el número de municipios es únicamente de 86, con una superficie media de 247,5 km² y 42.876 habitantes (2,7 veces el tamaño y 5,1 la población).

Los efectos demográficos de la *raia* (la frontera) han sido históricamente escasos (Dopico y Losada, 2002), pero nos permiten situar la atención en una nueva dicotomía en los comportamientos demográficos que consideramos que complementa y supera a la tradicional división entre los comportamientos del mundo rural y del mundo urbano. Se trata de las diferencias en la dinámica demográfica entre las zonas costeras y las zonas del interior. Estas diferencias territoriales son la herencia de sistemas socio-económicos que eran muy diferentes hasta no hace demasiado tiempo, pero que presentaban importantes similitudes económicas y sociales a ambos lados de la frontera, dentro de lo que conocemos como sistema agrario tradicional de pequeña propiedad con fuerte impacto de la emigración (3).

Las diferencias geográfico-económicas entre ambos lados de la *raia* son escasas; de hecho, los municipios fronterizos de los distritos portugueses de Viana do Castelo, Vila Real y Bragança, como Monção, Melgaço, Montalegre, Chaves y Vinhais presentan grandes similitudes con las comarcas gallegas del Condado, Paradanta, Baixa Limia, Verín y Viana do Bolo (Souto, 1999), municipios y comarcas sometidos a un proceso de estancamiento demográfico, cuando no de recesión.

Procesos de despoblamiento que son ya muy visibles en las comarcas del interior de la eurorregión desde la década de los sesenta, y que afectan a todos los municipios rurales, sobre todo a los más alejados de las grandes vías de comunicación. Mientras, en las zonas más próximas a la costa, la población se mantiene o crece, hablamos de la zona de expansión natural de importantes áreas urbanas, como A Coruña-Ferrol y Vigo-Pontevedra en Galicia, y el Gran Porto y el área de Braga-Guimarães en la Región Norte.

Este proceso de concentración se está viendo reforzado por el elevado crecimiento de los municipios próximos a los núcleos urbanos más importantes, creci-

miento que, en el caso de Galicia, alcanza tasas por encima del 50 por 100 en el período 1991-2001 en municipios próximos a Coruña, Santiago de Compostela, Vigo y Ourense. Este proceso ha conducido a que, a comienzos del siglo XXI, más de la mitad de la población gallega resida en áreas urbanas (Losada, 2005).

Además del efecto de aglomeración de carácter urbano, se están produciendo otros movimientos de población que tienden a la concentración. Se trata de procesos de movilidad «escalonada» de la población; en un primer momento, hacia las cabeceras de comarca en el caso de Galicia o cabeceras municipales de importancia en el Norte de Portugal, para desplazarse posteriormente hacia las grandes áreas urbanas (Losada, 2005). Se produce así una situación que podríamos calificar de «espejismo», el mantenimiento de un nivel aceptable de población en los núcleos intermedios, que sin embargo no puede hacernos olvidar las fuertes disparidades territoriales que provoca su crecimiento.

Otro tema relevante en nuestro ámbito geográfico es la dispersión de la población. En esta eurorregión la dispersión es mucho mayor en las áreas próximas a la costa y disminuye a medida que avanzamos hacia el interior (4). Tenemos, por lo tanto, dos escenarios: zonas con elevada densidad y con población dispersa, y zonas mucho menos pobladas en las que la población está más concentrada, con un menor número de núcleos por unidad de superficie. Este aumento en la concentración de la población ha sido leve, pero continuo, a lo largo de las dos últimas décadas, debido a la emigración hacia los centros comarcales y al consiguiente abandono de los núcleos más pequeños.

Es necesario, una vez abordada brevemente la distribución territorial de la población, realizar un recorrido por las principales variables demográficas a la hora de caracterizar, desde una perspectiva demográfica, tanto a la Eurorregión en su conjunto como a Galicia y sus provincias y la Región Norte y las NUTS III portuguesas. Las variables a considerar serán la población y su densidad, la evolución de la misma en el período intercensal de 1991 y 2001, el movimiento natural de la población, la distribución de la población por edades y la población extranjera (5).

La primera aproximación a la realidad demográfica de la eurorregión la realizamos a través de densidad de población, ilustrativa de la presión de la población sobre el territorio. Si bien, por su carácter de valor medio, puede recoger una fuerte concentración de población en un único lugar del territorio o concentraciones más débiles de población, pero más dispersas a lo largo del mismo. Ya hemos señalado que en la eurorregión la distribución dispersa de la población tiene una fuerte presencia.

En términos de superficie, en las unidades consideradas, provincias y NUTS III, las diferencias son muy significativas, y oscilan entre los 815 km² del Gran Porto y los 9.856 km² de la provincia de Lugo. También la diferencia entre las densidades de población es muy apreciable, oscilando entre los 1.546,8 hb/km² del Gran Porto y los 27,3 del Alto Trás-os-Montes (cuadro núm. 1).

**CUADRO NÚM. 1
SUPERFICIE, DENSIDAD Y CRECIMIENTO
DE LA POBLACIÓN**

| | <i>Superficie (km²)</i> | <i>Población 2001</i> | <i>Densidad</i> |
|--------------------------|--|---------------------------|-----------------|
| A Coruña..... | 7.950 | 1.096.027 | 137,9 |
| Lugo..... | 9.856 | 357.648 | 36,3 |
| Ourense..... | 7.273 | 338.446 | 46,5 |
| Pontevedra..... | 4.495 | 903.759 | 201,1 |
| Galicia..... | 29.574 | 2.695.880 | 91,2 |
| Minho-Lima..... | 2.219 | 250.275 | 112,8 |
| Cávado..... | 1.246 | 393.063 | 315,5 |
| Ave..... | 1.246 | 509.968 | 409,3 |
| Grande Porto..... | 815 | 1.260.680 | 1.546,8 |
| Tâmega..... | 2.620 | 551.309 | 210,4 |
| Entre Douro e Vouga | 862 | 276.812 | 321,1 |
| Douro..... | 4.108 | 221.853 | 54,0 |
| Alto Trás-os-Montes.. | 8.172 | 223.333 | 27,3 |
| Región Norte..... | 21.288 | 3.687.293 | 173,2 |
| Eurorregión..... | 50.862 | 6.383.173 | 125,5 |

Fuente: Elaboración propia, Instituto Galego de Estatística e Instituto Nacional de Estatística de Portugal, Censos de Población, 2001.

Si descendemos al ámbito municipal, nos encontramos con municipios como Porto y A Coruña, municipios exclusivamente urbanos, cuyas aglomeraciones de edificación continuada superan ya sus propios límites y que presentan densidades de población por encima de los 6.300 hb/km²; otros municipios tienen también altas densidades, como Vigo, con 2.633 hb/km² y Vila Nova de Gaia, con 1.711,61. Frente a estas densidades tan elevadas, algunos municipios del interior presentan densidades de población más propias de zonas semi-desérticas. Como ejemplo, los municipios de Vilariño de Conso en Ourense y Negueira

de Muñiz en Lugo no alcanzan los 4 hb/km²; también en la Región Norte algunos municipios de Alto Trás-os-Montes tienen menos de 15 hb/km².

Abordamos ahora la variación de la población en el último período intercensal, entre 1991 y 2001 (6). Nos referimos a una década estratégica en la evolución demográfica, tanto de Galicia como de la Región Norte de Portugal, ya que, después de haber finalizado los fuertes movimientos migratorios de décadas pasadas, la eurorregión se va convirtiendo en una zona de llegada de inmigrantes, aún con menor intensidad que otras zonas de sus respectivos países, pero con una tendencia creciente (Losada y Rodríguez Galdo, 2004).

Los comportamientos demográficos, en términos de crecimiento de la población, son muy diferentes en Galicia y la Región Norte; mientras la primera pierde población —un 1,3 por 100 entre 1991 y 2001—, en el caso de la Región Norte la dinámica demográfica es bastante diferente, aumentando la población un 6,2 por 100 en el mismo período (cuadro núm. 2).

Si comparamos estas variaciones de la población con el conjunto de los estados respectivos, los diferentes comportamientos son aún más evidentes. Mientras Galicia pierde el 1,3 por 100 de su población, España aumenta la suya en un 5,1 por 100. La posición de la Región Norte dentro de Portugal es mucho más sólida, mientras Portugal gana un 5 por 100, la Región Norte gana un 6,2 por 100.

A escala municipal aparece un fenómeno ya habitual en otras zonas de Europa. La pérdida de población que se produce en algunos de los municipios urbanos, como es el caso de Porto o A Coruña, y el escaso crecimiento de otros, como Vigo o Ferrol. Estos descensos tienen motivaciones diferentes. Una de las más importantes es la falta de posibilidades objetivas de expansión; recordemos que algunos de ellos llegan a densidades por encima de los 6.000 hb/km² y que están

**CUADRO NÚM. 2
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN (1991-2001)**

| | <i>Población 1991</i> | <i>Población 2001</i> | <i>Variación 1991-2001</i> | <i>Porcentaje 1991-2001</i> |
|--------------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------------|-----------------------------|
| A Coruña..... | 1.096.966 | 1.096.027 | -939 | -0,09 |
| Lugo..... | 384.365 | 357.648 | -26.717 | -6,95 |
| Ourense..... | 353.491 | 338.446 | -15.045 | -4,26 |
| Pontevedra..... | 896.847 | 903.759 | 6.912 | 0,77 |
| Galicia..... | 2.731.669 | 2.695.880 | -35.789 | -1,31 |
| Minho-Lima..... | 250.059 | 250.275 | 216 | 0,09 |
| Cávado..... | 353.267 | 393.063 | 39.796 | 11,27 |
| Ave..... | 466.074 | 509.968 | 43.894 | 9,42 |
| Grande Porto..... | 1.167.800 | 1.260.680 | 92.880 | 7,95 |
| Tâmega..... | 509.209 | 551.309 | 42.100 | 8,27 |
| Entre Douro e Vouga..... | 252.370 | 276.812 | 24.442 | 9,68 |
| Douro..... | 238.695 | 221.853 | -16.842 | -7,06 |
| Alto Trás-os-Montes..... | 235.241 | 223.333 | -11.908 | -5,06 |
| Región Norte..... | 3.472.715 | 3.687.293 | 214.578 | 6,18 |
| Eurorregión..... | 6.204.384 | 6.383.173 | 178.789 | 2,88 |

Fuente: Elaboración propia, sobre los Censos de Población de 1991 y 2001. Instituto Nacional de Estadística e Instituto Nacional de Estatística de Portugal.

alimentando con intensidad los municipios más próximos (7).

Descendiendo de escala, el comportamiento de las provincias y unidades administrativas que forman la eurorregión presenta importantes diferencias, que superan los 18 puntos. Es la diferencia existente entre la NUT del Cávado, que aumentó su población un 11,3 por 100 entre 1991 y 2001, y la provincia de Lugo, que perdió un 7 por 100 de su población en el mismo período.

Entre estos dos valores, las NUTS costeras portuguesas crecen en torno al 10 por 100, mientras que en Galicia únicamente la provincia de Pontevedra no pierde población y se mantiene prácticamente estancada. Las zonas de interior, tanto en Galicia como en la Región Norte, pierden por encima del 5 por 100 de su población, alcanzando el 7,1 por 100 el área del Douro portugués.

A escala municipal, estas diferencias aumentan significativamente, desde crecimientos por encima del 15 por 100 en Braga y Vila Nova de Gaia, y en algunos municipios de la periferia de las ciudades gallegas (8), hasta pérdidas de población superiores al 25 por 100 en municipios de las montañas del interior, tanto en Galicia como en la Región Norte. Niveles tan elevados únicamente nos permiten hablar de un proceso de despoblamiento real.

Como hemos señalado con anterioridad, es muy importante el nuevo fenómeno del fuerte crecimiento de los municipios próximos a los núcleos urbanos tradicionales. Como ejemplo más relevante, en el cuadro número 3 se observa la evolución de los municipios que conforman el Área Metropolitana de Porto (9).

Vemos una importante pérdida de población en el municipio central, que tiene una elevada densidad de población, y un fuerte crecimiento en la periferia (Fernández y Fernández-Grela, 2000). Resultan especialmente relevantes los casos de Maia y Vila Nova de Gaia; el primero de ellos ha aumentado su población en los diez años considerados en un 28,5 por 100, un crecimiento extraordinario; y Vila Nova de Gaia se ha convertido en el mayor municipio de la eurorregión. En

ambos casos, la proximidad a Porto ha sido un elemento muy importante en el inicio de su despegue demográfico y económico, que actualmente ha alcanzado ya un elevado grado de autonomía.

II. MOVIMIENTO NATURAL DE LA POBLACIÓN Y ESTRUCTURA DEMOGRÁFICA

El movimiento natural de la población (la diferencia entre nacimientos y defunciones) es el elemento central, junto con los movimientos migratorios, a la hora de definir el potencial de crecimiento, o disminución, de una población (Dopico y Losada, 1996). Como vemos en el cuadro núm. 4, el dinamismo demográfico de la eurorregión en términos de movimiento natural es muy escaso; estamos hablando de una pequeña pérdida de población de algo menos de 1.000 personas al año en una población de más de seis millones, que refleja en la práctica un estancamiento de la misma.

Si comparamos Galicia y la Región Norte, encontramos algunas diferencias en el comportamiento de sus movimientos naturales de población (cuadro núm. 5). El saldo vegetativo es negativo en el caso de Galicia, con un valor de -2,9 por 1.000 en el año 2004, mientras que en ese mismo año, la Región Norte ha tenido un saldo positivo del 1,9. Hay que señalar, sin embargo, que la tendencia entre los saldos vegetativos es a una progresiva convergencia: dos años antes, en 2002, el saldo en Galicia, era negativo en 3,2 por 1.000 y en la Región Norte, era positivo en 2,7 por 1.000 (10). La diferencia ha disminuido en sólo dos años, en más de un punto. De continuar esta evolución en un período que oscilaría entre ocho y diez años, los saldos vegetativos serían similares.

También son muy significativas las diferencias entre los diferentes territorios que conforman la eurorregión. En el cuadro núm. 5, donde observamos las tasas brutas de natalidad y mortalidad, a pesar de los problemas de comparabilidad que tienen, se aprecian estas diferencias (11).

CUADRO NÚM. 3
ÁREA METROPOLITANA DE PORTO. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN (1991-2001)

| Municipios | Superficie km ² | Población 1991 | Población 2001 | Variación porcentual 1991-2001 | Hb/ km ² 2001 |
|---------------------------------|-------------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------------|-----------------------------|
| Espinho | 21 | 34.956 | 33.452 | -4,3 | 1.563,2 |
| Gondomar | 133 | 143.178 | 163.462 | 14,2 | 1.226,3 |
| Maia | 84 | 93.151 | 119.718 | 28,5 | 1.430,3 |
| Matosinhos..... | 62 | 151.682 | 166.275 | 9,6 | 2.668,9 |
| Porto | 42 | 302.472 | 262.928 | -13,1 | 6.305,2 |
| Póvoa de Varzim | 82 | 54.788 | 63.188 | 15,3 | 771,5 |
| Valongo | 73 | 74.172 | 85.895 | 15,8 | 1.176,6 |
| Vila do Conde | 148 | 64.836 | 74.118 | 14,3 | 496,4 |
| Vila Nova de Gaia | 170 | 248.565 | 287.597 | 15,7 | 1.683,8 |
| Área Metropolitana | 815 | 1.167.800 | 1.196.850 | 2,5 | 1.463,7 |

Fuente: Elaboración propia, Instituto Nacional de Estadística de Portugal.

CUADRO NÚM. 4
MOVIMIENTO NATURAL DE LA POBLACIÓN
2004

| | Nacimientos | Defunciones | Saldo |
|--------------------------|---------------|---------------|---------------|
| A Coruña | 8.546 | 11.292 | -2.746 |
| Lugo | 2.003 | 4.763 | -2.760 |
| Ourense..... | 1.901 | 4.403 | -2.502 |
| Pontevedra | 8.171 | 8.082 | 89 |
| Galicia..... | 20.621 | 28.540 | -7.919 |
| Minho-Lima..... | 2.184 | 2.736 | -552 |
| Cávado | 4.598 | 2.777 | 1.821 |
| Ave | 5.387 | 3.530 | 1.857 |
| Grande Porto..... | 13.248 | 10.177 | 3.071 |
| Tâmega..... | 6.389 | 4.165 | 2.224 |
| Entre Douro e Vouga... | 2.774 | 2.079 | 695 |
| Douro..... | 1.858 | 2.616 | -758 |
| Alto Trás-os-Montes | 1.561 | 2.721 | -1.160 |
| Región Norte..... | 37.999 | 30.801 | 7.198 |
| Euroregión..... | 58.620 | 59.341 | -721 |

Fuente: Elaboración propia, Instituto Galego de Estatística e Instituto Nacional de Estatística de Portugal.

En el caso de la natalidad, las tasas oscilan entre el 11,5 de los valles del Cávado y el Tâmega y el 5,6 por 1.000 de Lugo y Ourense, apareciendo las tasas más altas en las NUTS III más urbanizadas de la zona costera de la Región Norte, y las más bajas en los territorios del interior, comportamiento que se produce tanto en Galicia como en la Región Norte. Por supuesto, una parte de esas diferencias en las tasas brutas no se deben sólo a diferencias en los niveles de fecundidad, sino a diferencias en la estructura por edades. Las áreas con una tasa bruta de natalidad mayor son aquellas que tienen una población más joven, y un mayor volumen de mujeres en edad fértil.

En las tasas de mortalidad la situación es exactamente la contraria, las tasas brutas oscilan entre el 13,3 de la provincia de Lugo y el 6,8 del valle del Ave, de nuevo en este caso, la influencia de la estructura por edades es muy significativa. En este caso, teniendo en cuenta que las diferencias en la esperanza de vida son muy reducidas, las mayores tasas de mortalidad se producen en las zonas más envejecidas.

Como es previsible, el saldo vegetativo presenta oscilaciones muy similares a las de las tasas brutas de natalidad y mortalidad. El mayor potencial de crecimiento aparece en el valle del Cávado, con un saldo positivo del 4,5 por 1.000, mientras que en la provincia de Lugo el descenso es del 7,7 por 1.000, una diferencia entre ambos de más de doce puntos, lo que nos da una idea de las fuertes diferencias territoriales, que se acrecentarían si descendiésemos al ámbito municipal.

En el caso de los municipios gallegos, los saldos son positivos únicamente en los municipios residenciales del entorno de las ciudades, y prácticamente todos los demás presentan valores negativos. En el caso de la Región Norte, los municipios costeros presentan valores positivos, y únicamente los municipios interiores y Porto presentan valores negativos (12).

CUADRO NÚM. 5
TASAS BRUTAS Y CRECIMIENTO VEGETATIVO
(por mil), 2004

| | M.N.P. | T.B.N. | T.B.M. | C.V. |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|------|
| A Coruña | | 7,6 | 10,1 | -2,5 |
| Lugo | | 5,6 | 13,3 | -7,7 |
| Ourense..... | | 5,6 | 12,9 | -7,4 |
| Pontevedra | | 8,8 | 8,7 | 0,1 |
| Galicia..... | 7,5 | 10,4 | -2,9 | |
| Minho-Lima..... | | 8,7 | 10,9 | -2,2 |
| Cávado | | 11,5 | 6,9 | 4,5 |
| Ave | | 10,4 | 6,8 | 3,6 |
| Grande Porto..... | | 10,5 | 8,0 | 2,4 |
| Tâmega..... | | 11,5 | 7,5 | 4,0 |
| Entre Douro e Vouga... | | 9,8 | 7,4 | 2,5 |
| Douro..... | | 8,5 | 12,0 | -3,5 |
| Alto Trás-os-Montes | | 7,1 | 12,3 | -5,3 |
| Región Norte..... | 10,2 | 8,3 | 1,9 | |
| Euroregión..... | 9,1 | 9,2 | -0,1 | |

Fuente: Elaboración propia, Instituto Galego de Estatística e Instituto Nacional de Estatística de Portugal.

La composición de la población por edades permite una buena aproximación a la historia demográfica de un territorio, sobre todo en ausencia de movimientos migratorios de importancia (Dopico y Losada, 1996). Ésta es la situación que se da actualmente en la euroregión, la emigración masiva hacia Europa finalizó hace ya veinticinco años y la llegada de inmigrantes, a pesar de su incremento, aún no alcanza un volumen relevante en términos demográficos (Losada, 2000 y 2004). En los cuadros núms. 6 y 7 aparece la composición por edades en términos brutos y porcentuales.

CUADRO NÚM. 6
DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR EDADES
(2001). VALORES ABSOLUTOS

| | 0-14 | 15-64 | 65 y + |
|--------------------------|----------------|------------------|------------------|
| A Coruña | 128.100 | 750.902 | 217.025 |
| Lugo | 36.334 | 223.187 | 98.127 |
| Ourense..... | 34.193 | 209.942 | 94.311 |
| Pontevedra | 120.939 | 624.960 | 157.860 |
| Galicia..... | 319.566 | 1.808.991 | 567.323 |
| Minho-Lima..... | 37.741 | 162.568 | 49.966 |
| Cávado | 76.193 | 270.588 | 46.282 |
| Ave | 96.363 | 355.476 | 58.129 |
| Grande Porto..... | 205.776 | 889.312 | 165.592 |
| Tâmega..... | 114.359 | 372.123 | 64.827 |
| Entre Douro e Vouga... | 49.204 | 192.740 | 34.868 |
| Douro..... | 34.591 | 143.050 | 44.212 |
| Alto Trás-os-Montes | 30.721 | 141.810 | 50.802 |
| Región Norte..... | 644.948 | 2.527.667 | 514.678 |
| Euroregión..... | 964.514 | 4.336.658 | 1.082.001 |

Fuente: Elaboración propia, Instituto Galego de Estatística e Instituto Nacional de Estatística de Portugal. Censos de Población de 2001.

CUADRO NÚM. 7
DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR EDADES
(2001). VALORES PORCENTUALES

| | Porcentaje 0-14 | Porcentaje 15-64 | Porcentaje 65 y + |
|--------------------------|--------------------|---------------------|----------------------|
| A Coruña | 11,7 | 68,5 | 19,8 |
| Lugo | 10,2 | 62,4 | 27,4 |
| Ourense..... | 10,1 | 62,0 | 27,9 |
| Pontevedra | 13,4 | 69,2 | 17,5 |
| Galicia..... | 11,9 | 67,1 | 21,0 |
| Minho-Lima..... | 15,1 | 65,0 | 20,0 |
| Cávado | 19,4 | 68,8 | 11,8 |
| Ave | 18,9 | 69,7 | 11,4 |
| Grande Porto..... | 16,3 | 70,5 | 13,1 |
| Tâmega..... | 20,7 | 67,5 | 11,8 |
| Entre Douro e Vouga... | 17,8 | 69,6 | 12,6 |
| Douro..... | 15,6 | 64,5 | 19,9 |
| Alto Trás-os-Montes | 13,8 | 63,5 | 22,7 |
| Región Norte..... | 17,5 | 68,6 | 14,0 |
| Eurorregión..... | 15,1 | 67,9 | 17,0 |

Fuente: Elaboración propia, Instituto Galego de Estatística e Instituto Nacional de Estatística de Portugal, Censos de Población, 2001.

Las primeras diferencias en la estructura por edades se aprecian inmediatamente entre Galicia y la Región Norte de Portugal. La población menor de 15 años es 5,5 puntos superior en la Región Norte que en Galicia, mientras que en el caso de la población mayor de 65 años ésta es siete puntos más elevada en Galicia que en la Región Norte. Como resulta previsible, dentro de la eurorregión las áreas costeras, por sus propias características de población básicamente urbana, presentan una estructura por edades un poco más rejuvenecida que el conjunto.

Si descendemos al nivel provincial y NUTS III, las diferencias en la composición por edades son muy significativas. En el caso de la población menor de 15 años, oscilan entre la provincia de Ourense, con un 10,1 por 100, y la NUT III de Tâmega, con un 20,7 por 100. En el caso de la población mayor de 64 años, la provincia más envejecida vuelve a ser Ourense, con un 27,9 por 100 de la población, y la menos envejecida, la NUT III del Ave, en la Región Norte, con un 11,4 por 100.

A escala municipal, de nuevo algunos municipios, la mayoría portugueses, tienen un volumen de población joven relativamente alto y un menor volumen de población mayor de 65 años. Se trata fundamentalmente de municipios situados en la periferia de grandes ciudades, en los que se suele instalar población joven, parejas, en muchos casos, que traen consigo un aumento de la natalidad.

Mientras, en el ámbito municipal, la población más envejecida se sitúa en las zonas montañosas del interior, tanto en Galicia, como en la Región Norte. En algunos municipios de montaña de las provincias de Lugo y Ourense se alcanzan niveles de envejecimiento verdaderamente espectaculares; en 2005 más del 50 por 100 de la población tenía más de 64 años.

En la eurorregión estamos asistiendo a un progresivo desplazamiento de la población, sobre todo familias jóvenes, y por lo tanto también un incremento en el número de niños, a municipios residenciales próximos a los grandes núcleos urbanos, donde los problemas relacionados con la vivienda son menores. Ocurre con claridad en algunos municipios de Galicia, como A Coruña, Santiago de Compostela, Vigo y Ourense, así como en el área metropolitana de Porto (13).

Los indicadores elaborados en el cuadro núm. 8, nos permiten acercarnos a la estructura por edades, y además, abordar el futuro demográfico de las diferentes zonas que componen la Eurorregión.

En el caso del *índice de envejecimiento*, que pone en relación la población de menos de 15 años con la mayor de 64, vemos cómo en el interior de Galicia, las provincias de Lugo y Ourense presentan indicadores muy desequilibrados, con una población mayor de 65 años que multiplica en 2,7 veces a la población joven (o, lo que es lo mismo, un índice de 270).

En realidad, el conjunto de Galicia presenta un nivel de envejecimiento muy elevado, mayor que la NUT III portuguesa con el índice más elevado. La razón fundamental es la fortísima caída de la fecundidad que se ha producido en Galicia en las dos últimas décadas del siglo XX, alcanzando niveles por debajo de un hijo por mujer (Losada, 2005).

Frente a estos datos, las NUT III de los valles del Tâmega, Cávado y Ave presentan un índice con valores en torno a 60, es decir, el número de población mayor de 65 años es poco más de la mitad que el de jóvenes menores de 15 años.

En el caso del *índice de dependencia*, son las zonas menos dinámicas económica y demográficamente las que presentan los peores datos. En las provincias de

CUADRO NÚM. 8
ÍNDICE DE ENVEJECIMIENTO (14)
E ÍNDICE DE DEPENDENCIA (15)

| | 2001 | Índice de envejecimiento | Índice de dependencia |
|---------------------------|------|-----------------------------|--------------------------|
| A Coruña..... | | 169,4 | 46,0 |
| Lugo | | 270,1 | 60,2 |
| Ourense | | 275,8 | 61,2 |
| Pontevedra | | 130,5 | 44,6 |
| Galicia | | 177,5 | 49,0 |
| Minho-Lima | | 132,4 | 54,0 |
| Cávado | | 60,7 | 45,3 |
| Ave | | 60,3 | 43,5 |
| Grande Porto..... | | 80,5 | 41,8 |
| Tâmega | | 56,7 | 48,2 |
| Entre Douro e Vouga..... | | 70,9 | 43,6 |
| Douro | | 127,8 | 55,1 |
| Alto Trás-os-Montes | | 165,4 | 57,5 |
| Región Norte | | 79,8 | 45,9 |
| Eurorregión..... | | 112,2 | 47,2 |

Fuente: Elaboración propia, Instituto Galego de Estatística e Instituto Nacional de Estatística de Portugal. Censos de Población de 2001.

Lugo y Ourense, y en las NUTS portuguesas del interior, la población en edad no activa supera el 50 por 100 de la potencialmente activa, mientras que en las provincias costeras de Galicia y los valles fluviales de la Región Norte y el Gran Porto no se alcanza ese nivel del 50 por 100. Esto significa que son zonas con estructuras demográficas más equilibradas, tanto en términos demográficos como económicos.

III. MOVIMIENTOS MIGRATORIOS

La última variable que vamos a considerar, como elemento complementario en términos demográficos al movimiento natural de la población, es la inmigración. Vamos a analizar el número de extranjeros residentes, y para ello hemos utilizado los datos procedentes de los Censos de Población de 2001. Esto nos permite poder realizar una comparación entre las diferentes áreas y el conjunto de la eurorregión (cuadro núm. 9).

Los datos posteriores a 2001 de los que disponemos no son homologables entre España y Portugal. En las estadísticas españolas aparece el número de extranjeros inscritos en los padrones municipales, independientemente de que tengan su permiso de residencia en regla o no (Losada, 2004), mientras que en el caso portugués aparecen únicamente aquellos extranjeros que tienen permiso de residencia en vigor (16).

Somos conscientes de la existencia en las estadísticas de extranjeros de un importante subregistro, por diferentes razones. La más importante es que los inmigrantes que no tienen legalizada su situación en el país de destino son muy reacios a inscribirse en los censos de población, ya que lo consideran un mecanismo de control que acabará en manos de los servicios del Ministerio de Interior, mientras que son mucho más proclives a hacerlo en los padrones municipales (17).

**CUADRO NÚM. 9
POBLACIÓN EXTRANJERA. CENSO 2001**

| | <i>Extranjeros</i> | <i>Porcentaje</i> |
|---------------------------|--------------------|-------------------|
| A Coruña | 11.432 | 1,04 |
| Lugo | 3.608 | 1,01 |
| Ourense | 7.406 | 2,19 |
| Pontevedra | 12.706 | 1,41 |
| Galicia | 35.152 | 1,30 |
| Minho-Lima | 7.012 | 2,80 |
| Cávado | 9.693 | 2,47 |
| Ave | 7.776 | 1,52 |
| Grande Porto..... | 26.713 | 2,12 |
| Tâmega | 5.677 | 1,03 |
| Entre Douro e Vouga..... | 6.662 | 2,41 |
| Douro | 3.048 | 1,37 |
| Alto Tras-os-Montes | 4.992 | 2,24 |
| Región Norte | 71.573 | 1,94 |
| Eurorregión..... | 106.725 | 1,67 |

Fuente: Elaboración propia, Instituto Galego de Estatística e Instituto Nacional de Estatística de Portugal, Censos de Población de 2001.

En el caso de Galicia, los extranjeros registrados en el Censo de Población de 2001 eran 35.152, mientras que en el Padrón Municipal de 2003 se recogían 53.808, cifra en la que aún no están incluidos un buen número de irregulares no inscritos (18). En el caso de la Región Norte de Portugal, las diferencias son aún mayores, si el Censo de Población de 2001 recogía 40.356 extranjeros, cifras oficiales no censales sitúan esta cifra en torno a los 84.300, más del doble.

Si consideramos la atracción de población extranjera como un indicador de actividad económica, los datos no son muy optimistas, tanto Galicia como la Región Norte tienen un menor número de extranjeros, 1,3 por 100 y 1,9 por 100 respectivamente según el Censo de 2001, que España (3,9 por 100) y Portugal (2,2 por 100) situándose la eurorregión en un 1,7 por 100, también por detrás de los dos estados.

En lo que respecta a los diferentes territorios de la eurorregión, la presencia de extranjeros oscila entre el 2,8 por 100 de Minho-Lima y el 1 por 100 de la provincia de Lugo. A escala municipal, la mayor presencia de extranjeros se produce en los municipios más urbanizados. Así, en 2001 la mayor presencia de extranjeros se situaba en Porto, Braga, Vigo y Ourense, con cifras muy próximas al 2 por 100.

Si, como decíamos antes, los datos posteriores a 2001 no nos permiten comparar las estadísticas españolas y portuguesas, sí que es verdad que el aumento en la llegada de extranjeros ha sido continuo, tanto en Galicia como en la Región Norte (Izquierdo y Golías, 2004). En el caso de Galicia, en 2005 había 69.363 extranjeros, casi el doble que en el censo de 2001, y su peso en el conjunto de la población había pasado del 1,3 al 2,5 por 100 de la población, alcanzando en la provincia de Ourense el 3,3 por 100.

En la Región Norte, se ha producido también un indudable crecimiento en la presencia de extranjeros, si bien las estadísticas, que recogen únicamente aquellos que tienen permiso de residencia, no permiten apreciarlo en toda su dimensión, ya que persiste una importante emigración hacia España (19). Según los datos oficiales, en los cinco distritos que conforman la práctica totalidad de la Región Norte, y que señalamos en la nota 1, el número de residentes extranjeros pasó de 15.675 en 1998 a 23.086 en 2004; evidentemente, los datos van muy por detrás de la realidad.

IV. CONCLUSIONES

Nos encontramos por lo tanto ante un área geográfica, la eurorregión Galicia-Norte de Portugal, que presenta una serie de características comunes en las dos zonas, pero también algunas diferencias importantes. Un territorio en el que la población se distribuye muy desigualmente, con una alta dispersión de la misma y densidades muy elevadas en las zonas costeras que van disminuyendo hacia el interior, presentando en las zonas montañosas más aisladas características de desertificación demográfica, con densidades inferiores a los 10 hb/km².

La distribución de la población, además de estos patrones comunes, presenta una importante diferencia entre Galicia y la Región Norte: la escala urbana. Mientras en Galicia aparece una estructura urbana en red, con dos áreas urbanas intermedias en torno a los 300.000 habitantes, en la Región Norte, la estructura urbana es unipolar: el Gran Porto supera ampliamente los 1,2 millones de habitantes.

Los comportamientos demográficos también presentan diferencias importantes que han conducido a estructuras por edades más rejuvenecidas en el Norte de Portugal que en Galicia. El proceso de disminución de la fecundidad, y por lo tanto de envejecimiento de la población, se ha iniciado antes y con mayor intensidad en Galicia que en el Norte de Portugal. Hoy en día, la fecundidad en Galicia ha comenzado a recuperarse y la de Región Norte continúa descendiendo. Todo parece indicar que las pautas demográficas tienden a parecerse cada vez más.

Los saldos migratorios, complemento a los saldos vegetativos, presentan también diferencias. Mientras que en Galicia la emigración exterior ha desaparecido, en la Región Norte continúa teniendo cierta importancia, precisamente hacia el otro lado de la *raia*. La inmigración exterior es relativamente débil en toda la euroregión, aunque todo parece señalar que aumentará en los próximos años. Su transformación de una «tierra de salida» en una «tierra de llegada» está siendo lenta, pero desde luego será imparable.

NOTAS

(1) La euroregión formada por Galicia y la Región Norte de Portugal comprende las cuatro NUT-III (unidades territoriales estadísticas definidas por la Unión Europea) de Galicia que se corresponden con las cuatro provincias, y las ocho NUT-III de la Región Norte (Miño-Lima, Cávado, Ave, Grande Porto, Tâmega, Entre Douro y Vouga, Douro e Alto Trás-os-Montes), que se corresponden con la totalidad de los distritos de Viana do Castelo, Braga, Porto, Vila Real y Bragança, y parte de los de Aveiro (7 municipios), Viseu (10 municipios) y Guarda (1 municipio).

(2) Según los últimos datos del Instituto Galego de Estatística, el número de hijos por mujer en 2004 en Galicia era 1,0; en las provincias de Ourense y Lugo descendía hasta 0,89 y 0,85 respectivamente. Este indicador había tocando fondo en 2002, con 0,80 hijos/mujer.

(3) En una dimensión transfronteriza, tenemos que considerar también dos áreas limítrofes con características peculiares, por un lado, la *raia* fluvial del río Miño, y por otro, la llamada *raia seca* de la provincia de Ourense, tierras altas de montaña y los valles de los ríos Limia y Tâmega.

(4) Conviene señalar, aunque no entremos aquí en ello, las importantes consecuencias económicas de la dispersión de la población, sobre todo en el ámbito de las políticas públicas, y el aumento exponencial del coste de éstas.

(5) Hemos utilizado básicamente los datos censales de 1991 y 2001. Para el movimiento natural de población, nacimientos y defunciones, hemos utilizado los últimos datos disponibles, los del año 2004.

(6) Utilizamos datos censales porque son perfectamente comparables. Los datos intercensales tienen diferentes metodologías de obtención en España y Portugal, mientras que en el caso español son datos procedentes de fuentes municipales, en el caso portugués se trata de estimaciones.

(7) En el caso de Porto, los movimientos de la población de las zonas centrales urbanas hacia la periferia están reforzando el crecimiento de numerosos municipios próximos, como Maia, Matosinhos y Vila Nova de Gaia. En el caso de A Coruña, una serie de municipios de su periferia alcanzan tasas de crecimiento del 50 por 100 en los diez años del período de referencia.

(8) Municipios que están aprovechando procesos de deslocalización, tanto residencial como económica.

(9) Con un nivel menor de intensidad, está ocurriendo algo similar en Galicia, en las áreas urbanas de Ferrol, A Coruña, Santiago de Compostela, Pontevedra, Vigo y Ourense.

(10) Los niveles de fecundidad en Galicia continúan aumentando muy ligeramente: desde finales de la década de los noventa, el número de nacimientos ha aumentado desde los 18.538 en 1998, hasta los 20.987 en 2005. En la Región Norte, la fecundidad continúa descendiendo, y las tasas de mortalidad se incrementan a causa del proceso de envejecimiento.

(11) El mayor problema a la hora de comparar tasas brutas es la distorsión que introducen las diferencias en la estructura por edades de los diferentes territorios.

(12) Las razones son diferentes; en el caso de Porto, la explicación debe de situarse en la elevada permanencia de la población de mayor edad en los cascos históricos de los núcleos urbanos más grandes, con el consiguiente aumento de la mortalidad, mientras que en los municipios del interior el saldo vegetativo viene definido por una fecundidad en descenso acusado y una mortalidad que aumenta mucho, fruto del envejecimiento.

(13) De hecho, en toda la euroregión las mayores tasas de crecimiento demográfico, basado en la llegada de nuevos habitantes, se están produciendo en municipios próximos a estas ciudades, como Cambre, Culleredo y Oleiros en A Coruña, Ames y Oroso en Santiago de Compostela, Pontearreas y Nigrán en Vigo, Barbadás en Ourense y Maia en Porto, con crecimientos que en algunos casos superaron el 75 por 100 entre 1991 y 2001.

(14) *Índice de envejecimiento*: relaciona la población de 65 años y más con la población menor de 15 años.

(15) *Índice de dependencia*: relaciona la población dependiente (menores de 15 y mayores de 64 años) con la población en edad activa (entre 15 y 64 años).

(16) La existencia de fuentes estadísticas diferentes permite apreciar la complejidad a la hora del registro de extranjeros. A finales del primer trimestre de 2005; había en Galicia 45.224 extranjeros con permiso de residencia según el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, según los datos de los padrones municipales, el 1 de enero de 2005; había en Galicia 69.363 extranjeros. Esto significa que 24.000 extranjeros sin permiso de residencia estaban inscritos en el padrón municipal. Por supuesto, hay un contingente importante de extranjeros que no aparecen inscritos en ningún lugar.

(17) La razón fundamental es que la inscripción en el Padrón Municipal, al menos en España, les permite obtener ciertos beneficios sociales, lo que puede compensar el riesgo de la inscripción.

(18) Estas variaciones en las cifras entre el Censo de Población y el Padrón Municipal, afecta a todos los municipios, si tomamos el caso de Vigo, el municipio de Galicia con más población extranjera, el Censo de 2001 recoge 5.108 extranjeros, mientras que el Padrón de 2005 recoge ya 11.571.

(19) En Portugal, y en concreto en la Región Norte, se mantienen todavía flujos migratorios exteriores de relativa importancia. Por ejemplo, en Galicia trabajan con permiso de residencia en torno a 9.000 portugueses, una cifra que además continua aumentando.

BIBLIOGRAFÍA

DOPICO, F., y A. LOSADA ÁLVAREZ (1996), «Tendencias demográficas de un país de antiguos emigrantes», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, Galicia*, n.º 16: 71-81.

– (2002), «Una frontera desde el mar a la montaña. Diferencias demográficas en el Sur de Galicia en la segunda mitad del siglo XX», en E. LÓPEZ y J. ARES (eds.), *Novos escenarios para a economía galega*, IDEGA - Universidad de Santiago de Compostela: 1003-1021.

FERNÁNDEZ, M., y FERNÁNDEZ-GRELA, M. (2000), *Comparación de las estructuras productivas de Galicia y la Região Norte. Un análisis a partir de las tablas input-output*, Documentos de Economía del CIEF-Fundación Caixa Galicia, Santiago de Compostela.

INSTITUTO GALEGO DE ESTATÍSTICA, Santiago de Compostela. [<http://www.ige.eu>]

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, Madrid. [<http://www.ine.es>]

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, Lisboa. [<http://www.ine.pt>]

IZQUIERDO ESCRIBANO, A. y M. GOLÍAS PÉREZ (2004), «A poboación estranxeira en Galicia. Do dominio portugués á latinoamericanización», *Grial*, n.º 162: 44-53.

LOSADA ÁLVAREZ, A. (2000), «Les effets des mouvements migratoires sur les structures par ages. La Galicie au XXe siècle», *Cahiers des Annales de Demographie Historique*, n.º 2: 55-69.

– (2004), «Emigración de retorno: una nueva forma de inmigración. El caso de Galicia», en A. EIRAS ROEL y D. L. GONZÁLEZ LOPO (eds.), *La inmigración en España*, Universidad de Santiago de Compostela: 267-298.

– (2005), «A poboación na Eurorrexión e no Eixo Atlántico», en X. M. SOUTO, X. BOUZADA y A. FIGUEIREDO (eds.), *Segundos Estudos Estratégicos do Eixo Atlántico*, Libro I, Eixo Atlántico, Vigo: 533-567.

LOSADA ÁLVAREZ, A. y M.ª X. RODRÍGUEZ GALDO (2004), «La inmigración de retorno en Galicia, su consideración en el debate de la crisis demográfica de la Comunidad», *VII Congreso de la Asociación de Demografía Histórica*, Granada.

SOUTO GONZÁLEZ, X. M. (coord.) (1999), *Xeografía do Eixo Atlántico*, Eixo Atlántico, Vigo/Porto.

VIÑA CARREGAL, A. y A. M. FIGUIREDO (coords.) (1996), *O sistema urbano no Eixo Atlántico. Estudo estratégico das cidades do Eixo Atlántico*, Eixo Atlántico, Porto.

INTEGRACIÓN Y MERCADO DE TRABAJO EN LA EURORREGIÓN GALICIA-NORTE DE PORTUGAL

Roberto Bande
Melchor Fernández

Universidad de Santiago de Compostela-IDEGA

Resumen

La eurorregión económica integrada por Galicia y el Norte de Portugal es un escenario privilegiado para analizar los resultados del proceso de creación del mercado de trabajo común en el seno de la Unión Europea, tanto por sus características particulares (importantes afinidades históricas, culturales y lingüísticas) como por el resultado de convergencia observado en sus principales indicadores laborales. El acercamiento de los indicadores del mercado de trabajo entre Galicia y el Norte de Portugal da lugar a una serie de cuestiones a las que este artículo pretende dar respuesta. En primer lugar, se analiza con detalle hasta qué punto se han acercado los resultados de ambos mercados de trabajo. En segundo lugar, qué parte de este proceso está directamente relacionado con la creación de un mercado de trabajo común, y no es sólo el resultado de dinámicas nacionales contrapuestas a las que cada región independientemente se ha vinculado. Y por último, analizaremos si las diferencias en el desempleo entre regiones pueden compensarse por otras características del empleo. De ser este el caso, aun sin barreras a la movilidad de los trabajadores, la convergencia en los agregados del mercado de trabajo entre regiones nunca será completa.

Palabras clave: integración económica, eurorregión, movilidad, empleo, costes laborales.

Abstract

The economic Euroregion composed of Galicia and North Portugal is an excellent scenario for analysing the results of the process of creation of the common labour market within the European Union, both on account of its special features (important historical, cultural and linguistic affinities) and the result of convergence observed in its main labour indicators. The approximation of labour market indicators between Galicia and North Portugal poses a series of questions that this article sets out to answer. First of all, we examine in depth to what extent the results of both labour markets have converged. Secondly, what part of this process is directly connected with the creation of a common labour market and is not just the result of counterposed domestic forces to which each region is tied independently. Lastly, we will analyse whether the interregional differences in unemployment may be compensated by other features of employment. If this is the case, even without barriers to the mobility of workers, convergence in the labour market aggregates between will never be complete.

Key words: economic integration, Euroregion, mobility, employment, labour costs.

JEL classification: J61, R23.

I. INTRODUCCION

El principal objetivo de la Unión Europea (UE) es la construcción de un mercado común europeo, y para ello la libre circulación de los trabajadores constituye uno de sus elementos fundamentales. De hecho, desde su creación en 1957, los trabajadores de la UE tienen reconocida la libertad de circulación, es decir, pueden circular libremente entre países y vivir y trabajar en cualquiera de ellos en las mismas condiciones de trabajo, sueldo y derechos sociales que un trabajador autóctono con las mismas cualificaciones (1). Sin embargo, el ejercicio real de la posibilidad de trasladarse a otro país de la UE para trabajar es muy escaso (2), sobre todo si tenemos en cuenta las importantes diferencias regionales existentes en el seno de la UE. La falta de movilidad en este contexto puede ser un indicio de la existencia de obstáculos que limitan esa movilidad, o bien que, eliminados los obstáculos por la actuación decidida de las autoridades comunitarias, los incentivos económicos a la movilidad sean muy reducidos. En ambos casos, la falta de flujo de trabajadores de una región a otra no contribuiría por sí sola a reducir las de-

sigualdades existentes, algo que los resultados estadísticos de los últimos años parecen confirmar (Comisión Europea, 2001b y 2004). En el primer caso, la UE debería seguir trabajando en la eliminación de los obstáculos para alcanzar la libre circulación de trabajadores. En el segundo, debe estudiarse con detalle por qué existiendo diferencias económicas (por ejemplo, en la tasa de desempleo) no se produce el movimiento de trabajadores. En relación con este punto, una menor posibilidad de tener un empleo puede compensarse por la distinta calidad de vida entre regiones, por diferencias en la calidad del empleo o por razones no económicas (3), por lo que las diferencias observadas en la tasa de paro entre regiones puede ser reflejo de un equilibrio con diferencias compensatorias. No obstante, debemos tener en cuenta que la escasa movilidad no es sólo transnacional, sino que es un fenómeno que afecta a la mayor parte de los trabajadores europeos, siendo uno de los principales frenos al proceso de convergencia regional dentro de cada uno de los países miembros de la Unión Europea (4).

Un escenario privilegiado para analizar con detalle el proceso y los efectos de la creación del mercado labo-

ral común lo constituye la eurorregión económica integrada por Galicia y el Norte de Portugal (NP). La integración de España y Portugal en el espacio económico y político europeo generó una nueva dinámica en las relaciones entre los agentes institucionales, económicos y sociales, facilitando un inmenso campo de oportunidades, muy especialmente en los territorios fronterizos como Galicia y el NP, que hasta ese momento se caracterizaban por el escaso nivel de cooperación y aprovechamiento de las sinergias potenciales. A la complementariedad económica (Meixide y De Castro, 2001, y Fernández y Fernández-Grela, 2001 y 2003) y una situación de partida similar (5), estas regiones unen importantes afinidades históricas, culturales y lingüísticas que facilitan el proceso de integración, especialmente en el mercado de trabajo, y la superación de las mutuas desventajas que ambas regiones acumulan de forma individualizada.

Veinte años después de iniciado el proceso de integración europea, los avances son muy significativos, y tanto Galicia como el NP son mucho más prosperas económicamente. El fortalecimiento de la cohesión y la cooperación económica y social ha aportado innumerables ventajas (conocimiento y cooperación entre administraciones y colectividades territoriales, intercambio de información y conocimientos prácticos en las regiones, etc.) que han servido para promover el desarrollo conjunto, lo que sin duda ha servido para superar las desventajas naturales derivadas de su condición periférica. Pero también se han acentuado algunos problemas, entre los que destaca la débil dinámica poblacional y el aumento de las diferencias internas: franja litoral en ascenso frente a zonas interiores en grave declive (6). De hecho, ninguna de las dos regiones ha conseguido mejorar significativamente su posición en términos de producto interior bruto per cápita (PIBpc), tanto en el contexto europeo como en su propio país, sobre todo en el caso del NP, que incluso ha perdido posiciones (7). En ambos casos, este resultado se achaca fundamentalmente a un mal comportamiento relativo del mercado de trabajo. Aunque, efectivamente, las dos regiones han empeorado sus indicadores laborales respecto a sus conjuntos nacionales, el diferente punto de partida, junto a una evolución diametralmente opuesta de sus respectivas economías nacionales, ha supuesto que las diferencias entre ambas regiones sean ahora menores que al inicio del proceso de integración.

El aparente proceso de convergencia, al menos en los resultados macroeconómicos del mercado de trabajo, entre Galicia y el NP, da lugar a una serie de cuestiones a las que este artículo pretende dar respuesta. En primer lugar, debemos analizar hasta qué punto se ha producido este proceso de convergencia en el mercado de trabajo. En segundo lugar, qué parte de este proceso está directamente relacionada con la creación de un mercado de trabajo común y no es sólo el resultado de dinámicas nacionales contrapuestas, a las que cada región independientemente se ha vinculado. Y, por último, por qué la aparente convergencia en los resultados macroeconómicos del mercado de trabajo no se traduce en una convergencia en el nivel de renta per cápita.

El apartado II de este artículo se dedica a hacer un repaso comparado de la evolución de las principales magnitudes demográficas y laborales en Galicia y el NP desde 1986, con la finalidad de constatar las principales analogías y diferencias existentes entre ambos mercados. La apreciación de los niveles de convergencia se refiere a las dinámicas entre 1986 y 2004, y son evaluados desde dos ópticas: la aproximación/separación entre Galicia y el NP, y la aproximación/separación de ambas regiones en relación con los valores medios nacionales. El análisis detallado de la evolución de las magnitudes laborales en ambas regiones es, sin duda, un paso previo a intentar explicar las diferencias observadas. A continuación, en el apartado III se analiza si el proceso de convergencia de Galicia y el NP difiere del observado con las otras dos regiones fronterizas, Asturias y Castilla y León, y hasta qué punto el proceso de convergencia está unido a las diferencias en sus respectivas estructuras productivas y a una evolución de las economías nacionales contrapuesta. En el apartado IV trataremos de identificar si efectivamente las diferencias en el desempleo entre regiones pueden compensarse por otras características del empleo, lo cual supondría que la convergencia en los agregados del mercado de trabajo entre regiones nunca será completa. Para ello, nos centraremos en si el proceso de convergencia se da en otros aspectos relevantes del mercado laboral, como los salarios y las condiciones laborales no salariales vinculadas más directamente con el nivel de vida. El trabajo finaliza con el apartado V, donde resumimos las principales conclusiones del análisis.

II. EVOLUCIÓN DE LAS PRINCIPALES MAGNITUDES DEMOGRÁFICAS Y LABORALES EN GALICIA Y EL NP

Comenzamos presentando un conjunto de datos estadísticos a través de los cuales pretendemos mostrar la posición y la evolución de Galicia y el NP. A través de los principales indicadores demográficos y del mercado de trabajo, mostraremos, siempre que la disponibilidad y comparabilidad de los datos lo permitan (8), cuál ha sido la evolución particular de cada región, con la finalidad de constatar las principales analogías y diferencias existentes entre ambos mercados. Antes de entrar en el análisis de la población desde la perspectiva del mercado laboral (población activa, ocupada, desempleada, etc.) es necesario acercarnos a la situación demográfica de ambas regiones en los últimos años, porque va ser un claro condicionante de la evolución de alguna de las variables más significativas para el análisis del mercado de trabajo.

1. Características demográficas

No cabe duda de que la caracterización demográfica de un espacio económico constituye uno de los principales determinantes de sus variables socioeconómicas, pero sobre todo es el factor que define la viabilidad y sostenibilidad de su desarrollo futuro. En consecuen-

cia, el análisis de la situación y la evolución demográfica se convierte en un requisito imprescindible para un conocimiento más completo y profundo de la realidad socioeconómica de una eurorregión que se inserta en un contexto demográfico caracterizado por su avanzado grado de envejecimiento, así como por un proceso gradual de transvase de la población rural a las ciudades.

Respecto a la evolución de la población, los datos del cuadro núm. 1 indican que mientras durante el período 1991-2001 las diferencias entre ambas regiones eran muy importantes, indicando dinámicas contrapuestas (crecimiento del 6,2 por 100 para NP y disminución del 1,3 por 100 para Galicia) en un contexto donde las diferencias nacionales eran muy reducidas (crecimientos en torno al 5 por 100), en los últimos años la situación evolucionó de forma muy similar en ambas regiones. Así, desde 2001, se produce un acercamiento en la evolución poblacional de Galicia y el NP que no comparten las respectivas economías nacionales, que se alejan claramente.

La débil evolución de la población en Galicia ha favorecido su envejecimiento, que, como se puede comprobar en el cuadro núm. 2, no es una característica exclusiva de la economía gallega, pero sí se da en mucha mayor medida que en otras economías de su contexto. En todo caso, y al contrario de lo que ocurría con la dinámica poblacional, el envejecimiento de la población en el NP es claramente más lento que en Galicia, con lo que cada vez son mayores las diferencias respecto a la estructura poblacional. El NP mantiene en 2005 una población en edad inferior a 15 años

superior a la población que supera los 65 años. Por su parte, en Galicia, la población de menos de 15 años apenas supera la mitad de la población con más de 65. Aunque el NP es una región relativamente joven en el contexto europeo, en los últimos años está perdiendo aceleradamente población en el tramo inferior de edad, a la vez que se incrementa el porcentaje de población de más de 65 años. Ambos procesos están claramente vinculados a la fuerte salida al extranjero de población en edad de trabajar (según el Instituto Nacional de Estadística portugués, en 2003 más del 40 por 100 de los emigrantes de Portugal tienen su origen en su Región Norte).

Queda indicar, finalmente, que la divergencia en la estructura de edades es mayor entre Galicia y España, y mucho menor entre Portugal y España. En ambos casos, el resultado es fruto de una dinámica de la población muy diferente, marcada por la masiva incorporación de inmigrantes a la economía española en los últimos años, los cuales han elegido como destino final Galicia en un porcentaje muy inferior al del conjunto de la economía nacional.

2. Análisis comparado de las magnitudes laborales

En este apartado se presentan los grandes rasgos de la evolución de la población activa, la ocupación y el paro en Galicia y el NP, comparándolas con las observadas en el conjunto de sus economías nacionales.

**CUADRO NÚM. 1
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN
(Miles)**

| | Portugal | Norte | España | Galicia | Eurorregión |
|---|----------|---------|----------|---------|-------------|
| Población en 1991 | 9.867,1 | 3.472,7 | 38.872,3 | 2.731,7 | 6.204,4 |
| Población en 2001 | 10.356,1 | 3.687,3 | 40.847,4 | 2.695,9 | 6.383,2 |
| Variación relativa (1991-2001) (porcentaje) | 5,0 | 6,2 | 5,1 | -1,3 | 2,9 |
| Población en 2005 | 10.569,6 | 3.737,8 | 44.108,5 | 2.762,2 | 6.500 |
| Variación relativa (2001-2005) (porcentaje) | 2,1 | 1,4 | 7,9 | 2,5 | 1,8 |

Fuente: Elaboración propia, INE e IGE, 2005.

**CUADRO NÚM. 2
ESTRUCTURA POR EDADES DE LA POBLACIÓN**

| | < 15 años | | | 15-65 | | | 65 + | | |
|----------------|-----------|------|------|-------|------|------|------|------|------|
| | 1997 | 2000 | 2005 | 1997 | 2000 | 2005 | 1997 | 2000 | 2005 |
| UE-15..... | 17,4 | 16,8 | n.d. | 67,0 | 66,9 | n.d. | 15,6 | 16,3 | n.d. |
| Portugal | 17,6 | 16,0 | 15,6 | 67,7 | 67,6 | 67,3 | 14,7 | 16,4 | 17,1 |
| Norte | 19,4 | 17,5 | 16,4 | 68,3 | 68,5 | 68,7 | 12,3 | 14,0 | 14,9 |
| España..... | 16,4 | 14,9 | 14,5 | 68,2 | 68,4 | 68,8 | 15,4 | 16,8 | 16,7 |
| Galicia..... | 14,4 | 12,3 | 11,4 | 67,5 | 68,0 | 67,4 | 18,1 | 19,7 | 21,2 |

Fuente: Elaboración propia, Eurostat, base Regio.

2.1. Evolución de la población activa

Una de las diferencias más persistentes entre los mercados de trabajo español y portugués hace referencia al comportamiento de las tasas de actividad: Portugal, tradicionalmente, ha presentado tasas de actividad sistemáticamente mayores que las españolas, especialmente en cuanto a la actividad femenina (Fernández y Polo, 2002). El cuadro núm. 3 resume este hecho diferencial indicando que, si bien sigue existiendo un fuerte diferencial entre las tasas de actividad de ambos países, la brecha se ha ido reduciendo con el tiempo. Así, si en 1986 la diferencia entre las tasas de actividad rondaba los doce puntos, para el año 2004 dicha diferencia se ha reducido a la mitad. Además, este comportamiento se debe, en su mayor parte, a la reducción del diferencial en las tasas de actividad femeninas. En cualquier caso, se constata que la positiva dinámica de la tasa de actividad española parece haberse acelerado en los últimos años, seguramente afectada por el fuerte proceso inmigratorio.

Por su parte, la tasa de actividad en Galicia ha modificado su comportamiento en los últimos años, como puede observarse en el cuadro núm. 4. Si en el período 1986-1999 la tasa de actividad había caído en 1,9 puntos (debido fundamentalmente a una fuerte reducción de la actividad masculina), en el período 1999-2004 la tasa global de actividad aumenta en 2,8 puntos.

Esta evolución esconde fuertes diferencias por sexos. Un rasgo característico del mercado de trabajo gallego en la segunda mitad de la década de los ochenta era la elevada tasa de actividad femenina (en 1986 dicha tasa era del 38,4 por 100, frente a un 27,1 por 100 para el conjunto de la economía española).

**CUADRO NÚM. 3
TASAS DE ACTIVIDAD DE ESPAÑA Y PORTUGAL**

| | España | Portugal | Diferencial |
|----------------------|--------|----------|-------------|
| <i>Total</i> | | | |
| 2004..... | 55,7 | 62,0 | -6,3 |
| 1999..... | 51,9 | 60,6 | -8,7 |
| 1986..... | 46,0 | 57,8 | -11,8 |
| Variación 1999-04... | 3,8 | 1,4 | |
| Variación 1986-99... | 5,9 | 2,8 | |
| <i>Hombres</i> | | | |
| 2004..... | 67,2 | 69,8 | -2,6 |
| 1999..... | 65,2 | 69,8 | -4,6 |
| 1986..... | 66,6 | 72,2 | -5,6 |
| Variación 1999-04... | 2,0 | 0,0 | |
| Variación 1986-99... | -1,4 | -2,4 | |
| <i>Mujeres</i> | | | |
| 2004..... | 44,7 | 54,8 | -10,1 |
| 1999..... | 39,4 | 52,2 | -12,8 |
| 1986..... | 27,1 | 45,0 | -17,9 |
| Variación 1999-04... | 5,3 | 2,6 | |
| Variación 1986-99... | 12,3 | 7,2 | |

Fuente: Elaboración propia; *Labour Force Survey for the European Union*; base Regio, Eurostat.

**CUADRO NÚM. 4
TASAS DE ACTIVIDAD DE ESPAÑA Y GALICIA**

| | España | Galicia | Diferencial |
|----------------------|--------|---------|-------------|
| <i>Total</i> | | | |
| 2004..... | 55,7 | 52,6 | 3,1 |
| 1999..... | 51,9 | 49,8 | 2,1 |
| 1986..... | 46,0 | 51,7 | -5,7 |
| Variación 1999-04... | 3,8 | 2,8 | |
| Variación 1986-99... | 5,9 | -1,9 | |
| <i>Hombres</i> | | | |
| 2004..... | 67,2 | 61,9 | 5,3 |
| 1999..... | 65,2 | 60,7 | 4,5 |
| 1986..... | 66,6 | 67,1 | -0,5 |
| Variación 1999-04... | 2,0 | 1,2 | |
| Variación 1986-99... | -1,4 | -6,4 | |
| <i>Mujeres</i> | | | |
| 2004..... | 44,7 | 44,2 | 0,5 |
| 1999..... | 39,4 | 39,9 | -0,5 |
| 1986..... | 27,1 | 38,4 | -11,3 |
| Variación 1999-04... | 5,3 | 4,3 | |
| Variación 1986-99... | 12,3 | 1,5 | |

Fuente: Elaboración propia; *Labour Force Survey for the European Union*; base Regio, Eurostat.

La brecha entre el valor gallego y el nacional ha ido reduciéndose progresivamente desde entonces, hasta el punto en el que la tasa de actividad femenina nacional ha crecido más intensamente que la gallega, superándola en cinco décimas en el año 2004. Por otra parte, el diferencial en tasas de actividad masculinas ha ido ampliándose, hasta 5,3 puntos en 2004.

El NP (cuadro núm. 5), por su parte, ha presentado, al igual que el conjunto de Portugal, un comportamiento mucho menos dinámico, con un leve crecimiento de la tasa de actividad de tan sólo 0,6 puntos en el período 1999-2004 (para el conjunto de Portugal, la cifra es ligeramente superior, 1,4 puntos). Este leve crecimiento se debe al comportamiento de la actividad femenina, que aumenta tanto en el NP como en el conjunto de Portugal, mientras que la actividad masculina permanece prácticamente constante.

En resumen, Galicia, a diferencia de lo que ocurría a mediados de la década de los ochenta, presenta tasas de actividad menores que la media nacional, es decir, se ha alejado de los indicadores nacionales. Por su parte, el NP, que a mediados de los ochenta presentaba tasas de actividad sensiblemente superiores a la economía nacional, en la actualidad presenta diferencias insignificantes, resultado de un estancamiento en la tasa de actividad del NP que tiene su origen en una importante reducción de la actividad masculina, sólo parcialmente compensada por el incremento en la actividad femenina. Analizando la evolución conjunta de Galicia y el NP, observamos que hasta 1999 éste se alejaba lentamente de aquélla. Sin embargo, a partir de ese año, y hasta 2004, se produce un importante cambio de tendencia en la economía gallega y un importante freno en la evolución

**CUADRO NÚM. 5
TASAS DE ACTIVIDAD DE PORTUGAL Y EL NP**

| | Portugal | NP | Diferencial |
|---------------------|----------|------|-------------|
| Total | | | |
| 2004 | 62,0 | 62,6 | -0,6 |
| 1999 | 60,6 | 62,0 | -1,4 |
| 1986 | 57,8 | 61,4 | -3,6 |
| Variación 1999-05 . | 1,4 | 0,6 | |
| Variación 1986-99 . | 2,8 | 0,6 | |
| Hombres | | | |
| 2004 | 69,8 | 70,7 | -0,9 |
| 1999 | 69,8 | 72,0 | -2,2 |
| 1986 | 72,2 | 73,8 | -1,6 |
| Variación 1999-05 . | 0,0 | -1,3 | |
| Variación 1986-99 . | -2,4 | -1,8 | |
| Mujeres | | | |
| 2004 | 54,8 | 55,1 | -0,3 |
| 1999 | 52,2 | 52,9 | -0,7 |
| 1986 | 45,0 | 50,2 | -5,2 |
| Variación 1999-05 . | 2,6 | 2,2 | |
| Variación 1986-99 . | 7,2 | 2,7 | |

Fuente: Elaboración propia; Labour Force Survey for the European Union; base Regio, Eurostat.

del NP, lo que supone una reducción de la distancia que les separaba por entonces. La conclusión final es que en 2004 la diferencia en las tasas de actividad gallega y del NP es similar a la existente en 1986 (en torno a diez puntos), indicando una falta de aproximación entre ambas regiones en este indicador. No obstante, este resultado encubre una primera fase de clara divergencia hasta 1999 y una segunda (desde 1999 a 2004) de recuperación de las diferencias, lo que supone que actualmente la tendencia es favorable a una mayor aproximación. Por último, se observa un proce-

so de acercamiento entre las distintas economías respecto a las diferencias entre hombres y mujeres en las tasas de actividad (gráfico 1).

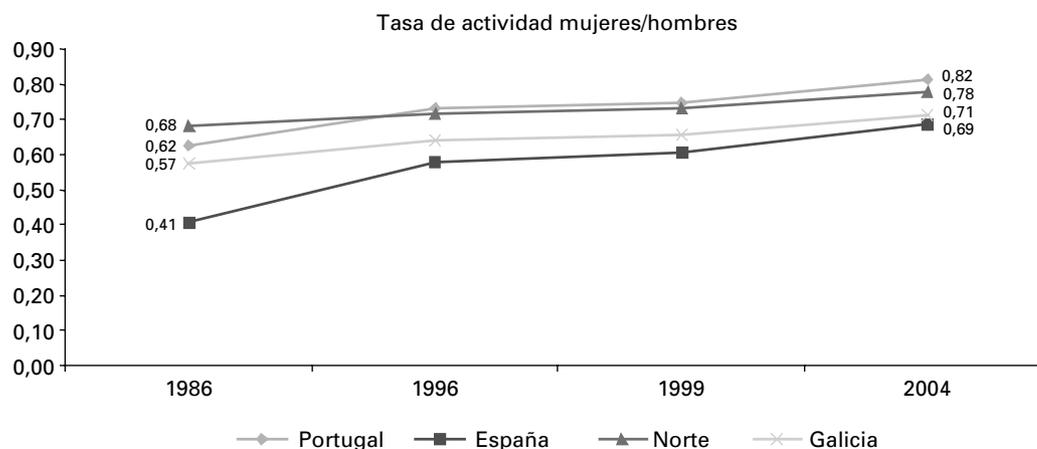
2.2. Evolución de la ocupación

El cuadro núm. 6 resume la evolución del empleo durante el período 1986-2005. España mantiene desde 1995 un fuerte ritmo de crecimiento de la ocupación, al tiempo que Galicia, si bien creciendo por debajo de la media nacional (su tasa de variación es siempre muy inferior al conjunto de España), logra aumentar en el último período considerado el nivel de empleo en un 11,6 por 100. Portugal, por el contrario, muestra variaciones de la ocupación más modestas, que para el último subperíodo analizado suponen un incremento del 4,3 por 100 (el NP tan sólo alcanza una tasa de variación del 2,7 por 100), muy lejos de las alcanzadas por las economías española y gallega.

Como en el análisis de la actividad, la evolución comparada del empleo de Galicia y el NP muestra dos periodos contrapuestos. Hasta 1999 la evolución de la ocupación es mucho más dinámica en el NP, lo que supone que la distancia con Galicia en términos de ocupación no deja de aumentar. Desde 1999 la situación se invierte. Los datos muestran un fuerte diferencial entre Galicia y el NP en cuanto al ritmo de crecimiento del empleo, que por primera vez es favorable a la economía gallega.

La positiva evolución del empleo en España ha tenido su reflejo en la mejora de las tasas de ocupación (cuadro núm. 7), que aumentan entre 1999 y 2004 en 5,8 puntos (3,8 puntos en Galicia). En Portugal (y en el NP en particular) el proceso de estancamiento en la creación del empleo ha provocado que las tasas de ocupación presenten una evolución negativa. En cualquier caso, aunque la evolución presenta signos opuestos en los últimos años, la distancia en 2004 en-

**GRÁFICO 1
TASA DE ACTIVIDAD DE LAS MUJERES RESPECTO A LOS HOMBRES**



Fuente: Elaboración propia; Labour Force Survey for the European Union; base Regio, Eurostat.

CUADRO NÚM. 6
VARIACIÓN EN LA OCUPACIÓN MEDIA Y TASAS DE VARIACIÓN DE LA OCUPACIÓN

| | <i>España</i> | <i>Galicia</i> | <i>Portugal</i> | <i>NP</i> |
|---------------------------------------|---------------|----------------|-----------------|-----------|
| 1986-1991 | | | | |
| Variación absoluta | 1.805,5 | 2,2 | 614,5 | 96,4 |
| Variación relativa (porcentaje) | 16,7 | 0,2 | 14,6 | 5,8 |
| 1991-1995 | | | | |
| Variación absoluta | -594,6 | -88,4 | -415,4 | -164,7 |
| Variación relativa (porcentaje) | -4,7 | -8,8 | -8,6 | -9,4 |
| 1995-1999 | | | | |
| Variación absoluta | 2.662,3 | 50,6 | 493,1 | 158,3 |
| Variación relativa (porcentaje) | 22,1 | 5,5 | 11,2 | 10,0 |
| 1999-2004 | | | | |
| Variación absoluta | 3.281,0 | 112,5 | 212,8 | 46,7 |
| Variación relativa (porcentaje) | 22,3 | 11,6 | 4,3 | 2,7 |

Fuente: Elaboración propia; *Labour Force Survey for the European Union*; base Regio, Eurostat.

tre Galicia y el NP es mayor que la existente en 1986, mientras que las diferencias respecto a sus respectivas economías nacionales se han reducido de forma muy importante.

2.3. Evolución del desempleo

Como hemos visto, el comportamiento general del mercado de trabajo español difiere del presentado por la economía portuguesa. Así, entre los años 1999 y 2004, la población activa crece en España un 15,8 por 100, hasta situarse por encima de los veinte millones de trabajadores. Este espectacular crecimiento de la actividad ha sido más que compensado por una expansión de los niveles de empleo del 22,3 por 100 para el mismo período. En Portugal, en cambio, el comportamiento de ambas magnitudes laborales ha sido muy diferente. La población activa portuguesa crece tan sólo un 6,7 por 100 en el período referido, mientras que el empleo, lejos de crecer por encima de esta tasa, como en el caso español, lo hace por debajo (sólo un 4,3 por 100). El resultado obvio de este comportamiento de actividad y empleo es una evolución radicalmente diferente de la tasa de desempleo (cuadro núm. 8). En 1999 España presentaba una tasa de paro del 15,7 por 100, mientras la tasa portuguesa era del 4,5 por 100, es decir, 3,5 veces menor. En 2004, y después de un proceso de fuerte reducción del desempleo en España y un fuerte aumento de éste en Portugal, la tasa española era tan sólo 1,6 veces mayor que la portuguesa (11 por 100 frente a 6,7 por 100). Sin embargo, el proceso de convergencia en tasas de paro ofrece en Galicia elementos diferenciadores.

Partiendo de una posición de desventaja frente a los resultados del mercado de trabajo europeo, la tasa de paro gallega en 1986 era sensiblemente inferior a la española. En 2004, aunque las diferencias entre territorios se reducen gracias a la fuerte expansión del empleo en España, Galicia esta ahora más alejada de la

CUADRO NÚM. 7
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE OCUPACIÓN

| | <i>España</i> | <i>Galicia</i> | <i>Portugal</i> | <i>RNP</i> |
|-------------------------|---------------|----------------|-----------------|------------|
| 2004 | 49,6 | 45,5 | 57,8 | 57,8 |
| 1999 | 43,8 | 41,7 | 57,8 | 59,2 |
| 1986 | 43,4 | 56,2 | 62,8 | 66,4 |
| Variación 1999-2004 ... | 5,8 | 3,8 | 0,0 | -1,4 |

Fuente: Elaboración propia; *Labour Force Survey for the European Union*; base Regio, Eurostat.

CUADRO NÚM. 8
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO

| | <i>1987</i> | <i>1997</i> | <i>2002</i> | <i>2004</i> |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| UE-15 (*) | 10,5 | 10,7 | 7,8 | 8,2 |
| Portugal..... | 7,0 | 6,7 | 5,1 | 6,7 |
| Norte..... | 4,9 | 6,9 | 4,9 | 7,7 |
| España..... | 20,8 | 21,1 | 11,4 | 11,0 |
| Galicia..... | 13,4 | 19,2 | 12,2 | 13,6 |

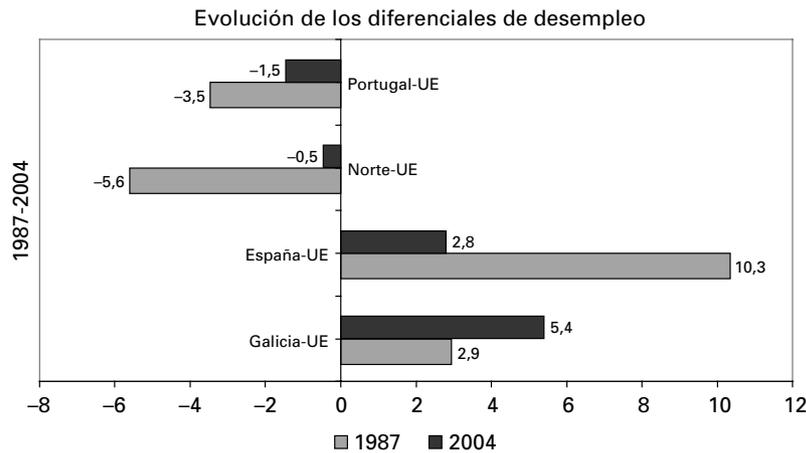
(*) En 1987, UE-12.

Fuente: Elaboración propia; *Labour Force Survey for the European Union*; base Regio, Eurostat.

media europea (gráfico 2). De hecho, la tasa de paro gallega supera claramente la media nacional, resultado de una dinámica del empleo muy condicionada por la fuerte destrucción de puestos de trabajo en el sector primario (9).

Por último, hay que destacar que aunque la evolución global es muy favorable, las diferencias por género se mantienen, e incluso se incrementan (cuadro número 9). De hecho, la convergencia en tasas de paro

**GRÁFICO 2
DIFERENCIALES DE DESEMPLEO**



Fuente: Elaboración propia; Labour Force Survey for the European Union; base Regio, Eurostat.

**CUADRO NÚM. 9
EVOLUCIÓN TASAS DE PARO POR GÉNERO**

| | 1986 | 1999 | 2004 |
|----------------------------|------|-------|-------|
| <i>Hombres</i> | | | |
| RN..... | 6,3 | 4,0 | 6,9 |
| Galicia..... | 14,9 | 11,4 | 9,2 |
| Diferencial RN-Galicia ... | -8,6 | -7,4 | -2,3 |
| <i>Mujeres</i> | | | |
| RN..... | 7,2 | 5,3 | 8,6 |
| Galicia..... | 12,0 | 22,9 | 19,3 |
| Diferencial RN-Galicia ... | -4,8 | -17,6 | -10,7 |

Fuente: Elaboración propia; Labour Force Survey for the European Union; base Regio, Eurostat.

es casi exclusivamente fruto de la convergencia en las tasas de paro masculinas, mientras que las femeninas están en 2004 más alejadas que en 1986. Esta situación indica que el reparto por género del proceso de generación de empleo en la economía gallega en los últimos años ha sido muy perjudicial para la mujer.

La comparación realizada entre la evolución de las principales cifras macroeconómicas de los mercados de trabajo de la eurorregión muestra diferencias significativas, si bien menores que las existentes entre los mercados de trabajo nacionales. En conjunto, podríamos considerar que, aunque inicialmente las cifras parecían alejarse, el resultado global es de convergencia, sobre todo en la tasa de paro, principal indicador del comportamiento del mercado de trabajo. Galicia, entre 1999 y 2004, reduce la tasa de paro en seis puntos mientras que el NP la incrementa en cuatro (un punto porcentual más que el incremento de la tasa de paro agregada portuguesa). Esta evolución opuesta sugiere

un claro proceso de convergencia, pero que parece estar muy vinculado no a una mayor integración entre Galicia y el NP, sino a una divergente evolución de las respectivas economías nacionales, a las que cada región ha acompañado en su evolución reciente. En todo caso, ambas regiones han tenido en los últimos años un comportamiento de sus mercados de trabajo más negativo que el del conjunto nacional, pero que, dadas las diferencias en la evolución reciente del mercado de trabajo en España y Portugal, ha propiciado este resultado de convergencia regional. En Galicia, la población activa presenta una tasa de variación muy inferior a la nacional, mientras que la evolución del empleo, si bien es positiva, es también menos dinámica que la correspondiente cifra nacional. En cambio, en el NP, aunque el comportamiento es mucho más próximo al del conjunto de Portugal, tanto la variación de la actividad como la del empleo es claramente inferior a la ofrecida por Galicia.

**III. INTEGRACIÓN ECONÓMICA
O SINCRONÍA CÍCLICA**

A la vista de la evolución descrita de las principales magnitudes del mercado de trabajo en Galicia y el NP en relación con las respectivas evoluciones nacionales, cabe preguntarse si el proceso de convergencia observado en las magnitudes laborales es fruto de una mayor integración económica o de la falta de esa integración. Para tratar de encontrar una respuesta, en este apartado analizaremos la evolución de las magnitudes laborales de Asturias y Castilla y León, regiones que, como el NP, son fronterizas con Galicia. Un patrón de comportamiento similar al gallego permitiría deducir que la evolución descrita no es más que el reflejo del ciclo económico común a la economía española, si bien con la posibilidad de diferentes dinámicas regionales.

1. ¿Cómo evolucionan las regiones limítrofes?

La primera característica que hemos destacado del mercado de trabajo gallego en relación con el nacional es el aumento en los diferenciales existentes en 1986 en cuanto a actividad. Si Galicia partía de mayores tasas de actividad en 1986, especialmente en cuanto a tasas femeninas, en 2004 la tasa de actividad española supera a la gallega en tres puntos. Asturias y Castilla y León, al igual que Galicia, incrementan el diferencial respecto a la economía española, si bien con una intensidad muy superior a la exhibida por la economía gallega. Así, Asturias pasa de una tasa de actividad similar a la española en 1986 a una tasa 10 puntos inferior en 2004. Castilla y León, por su parte, incrementa su diferencial de 2 a 5,7 puntos. Estas diferencias regionales son, en su mayor parte, explicadas por una evolución de la actividad femenina muy heterogénea. Aunque en todas las regiones se incrementa la actividad femenina, su dinámica es claramente inferior a la ofrecida por el conjunto nacional, lo que impide reducir las distancias existentes (10).

La dinámica de la tasa de actividad en las tres regiones respecto a la media nacional parece haber presentado el mismo signo, pero, ¿se han mantenido los diferenciales de Galicia con Asturias y Castilla y León o se han acercado en los últimos años, como sucedía al comparar el caso de Galicia y el NP? El cuadro número 10 proporciona información en este sentido. El diferencial en tasas de actividad entre Galicia y Asturias se ha mantenido prácticamente constante a lo largo de las dos últimas décadas. Si en 1986 la distancia era de 5,8 puntos, en 2004 el diferencial había crecido sólo en ocho décimas. La situación respecto a Castilla

y León es diferente. Las dos regiones presentaban diferencias muy fuertes en 1986 (de nuevo debidas a la mayor participación de las mujeres gallegas en el mercado de trabajo), que se reducen fuertemente en el período 1986-1999. Entre 1999 y 2004 el diferencial no se ha modificado sustancialmente (pasa de 2 a 2,6 puntos). Por tanto, encontramos un elemento característico de los diferenciales entre las regiones de la eurorregión y las otras dos comunidades limítrofes con Galicia. Mientras las diferencias en actividad de los componentes de la eurorregión se han reducido entre 1999 y 2004, dichos diferenciales se han mantenido prácticamente constantes respecto a Asturias y Castilla y León.

La evolución del empleo esta más condicionada que la actividad por el buen momento que atraviesa la economía española desde mediados de la década de los noventa. Sin embargo, los altos ritmos de crecimiento de la ocupación, al igual que en Galicia, se reproducen en Asturias y Castilla y León a un ritmo claramente inferior al agregado. Existe, no obstante, una importante diferencia entre Galicia y sus vecinas españolas (cuadro núm. 11). Tanto Asturias como Castilla y León han disfrutado del proceso de expansión del empleo desde que éste se inicia, en torno a 1995. Así, en el período 1995-1999 las tasas de variación de la ocupación fueron respectivamente del 9,7 por 100 y del 14,7 por 100, mientras que Galicia presentaba un tímido 5,5 por 100. En el subperíodo posterior, de 1999 a 2004, estas tasas de crecimiento se hacen más parejas. Así, Galicia incrementa el ritmo de crecimiento de la ocupación más que duplicando la variación del período anterior (11,6 por 100) y Asturias acelera todavía más la creación de empleo (14,8 por 100), mientras que Castilla y León modera su crecimiento (11,5 por 100).

CUADRO NÚM. 10
TASAS DE ACTIVIDAD DE GALICIA Y SUS VECINOS

| | Galicia | RNP | Diferencial | Asturias | Diferencial | Castilla y León | Diferencial |
|------------------------|---------|------|-------------|----------|-------------|-----------------|-------------|
| <i>Total</i> | | | | | | | |
| 2004..... | 52,6 | 62,6 | -10,0 | 46,0 | 6,6 | 50,0 | 2,6 |
| 1999..... | 49,8 | 62,0 | -12,2 | 44,1 | 5,7 | 47,8 | 2,0 |
| 1986..... | 51,7 | 61,4 | -9,7 | 45,9 | 5,8 | 43,9 | 7,8 |
| Variación 1999-05..... | 2,8 | 0,6 | | 1,9 | | 2,2 | |
| Variación 1986-99..... | -1,9 | 0,6 | | -1,8 | | 3,9 | |
| <i>Hombres</i> | | | | | | | |
| 2004..... | 61,9 | 70,7 | -8,8 | 56,9 | 5,0 | 61,7 | 0,2 |
| 1999..... | 60,7 | 72,0 | -11,3 | 55,9 | 4,8 | 61,0 | -0,3 |
| 1986..... | 67,1 | 73,8 | -6,7 | 64,1 | 3,0 | 64,4 | 2,7 |
| Variación 1999-05..... | 1,2 | -1,3 | | 1,0 | | 0,7 | |
| Variación 1986-99..... | -6,4 | -1,8 | | -8,2 | | -3,4 | |
| <i>Mujeres</i> | | | | | | | |
| 2004..... | 44,2 | 55,1 | -10,9 | 36,0 | 8,2 | 38,5 | 5,7 |
| 1999..... | 39,9 | 52,9 | -13,0 | 33,4 | 6,5 | 35,2 | 4,7 |
| 1986..... | 38,4 | 50,2 | -11,8 | 29,5 | 8,9 | 24,2 | 14,2 |
| Variación 1999-05..... | 4,3 | 2,2 | | 2,6 | | 3,3 | |
| Variación 1986-99..... | 1,5 | 2,7 | | 3,9 | | 11,0 | |

Fuente: Elaboración propia; *Labour Force Survey for the European Union*; base Regio, Eurostat.

CUADRO NÚM. 11
VARIACIÓN EN LA OCUPACIÓN MEDIA (MILES OCUPADOS) Y TASAS DE VARIACIÓN DE LA OCUPACIÓN

| | <i>España</i> | <i>Galicia</i> | <i>Asturias</i> | <i>Castilla y León</i> | <i>Portugal</i> | <i>NP</i> |
|------------------------------|---------------|----------------|-----------------|------------------------|-----------------|-----------|
| 1986-1991 | 1.805,5 | 2,2 | 9,5 | 87,1 | 614,5 | 96,4 |
| Variación (porcentaje) | 16,7 | 0,2 | 2,8 | 11,5 | 14,6 | 5,8 |
| 1991-1995 | -594,6 | -88,4 | -38,9 | -95,1 | -415,4 | -164,7 |
| Variación (porcentaje) | -4,7 | -8,8 | -11,1 | -11,2 | -8,6 | -9,4 |
| 1995-1999 | 2.662,3 | 50,6 | 30,2 | 110,3 | 493,1 | 158,3 |
| Variación (porcentaje) | 22,1 | 5,5 | 9,7 | 14,7 | 11,2 | 10,0 |
| 1999-2005 | 3.281,0 | 112,5 | 50,2 | 98,9 | 212,8 | 46,7 |
| Variación (porcentaje) | 22,3 | 11,6 | 14,8 | 11,5 | 4,3 | 2,7 |

Fuente: Elaboración propia; *Labour Force Survey for the European Union*; base Regio, Eurostat.

Por tanto, no es hasta recientemente cuando Galicia comienza a disfrutar de un proceso de crecimiento sostenido en el empleo, mientras que las regiones limítrofes llevaban ya creciendo a tasas fuertes desde mediados de la década de los noventa (aunque a ritmos inferiores al nacional).

La evolución del empleo tiene su reflejo en el aumento de las tasas de ocupación (cuadro núm. 12), que ya vimos que aumentaban en Galicia en 3,8 puntos entre 1999 y 2004. En este aspecto, el comportamiento de Asturias y Castilla y León es también similar al gallego, con aumentos de 5 y 4,1 puntos porcentuales respectivamente. Además, este aumento de las tasas de ocupación no se ha visto acompañado de una reducción de los diferenciales existentes entre estas regiones. Así, entre 1999 y 2004 la diferencia entre Galicia y Asturias se reduce en 1,2 puntos, mientras que el diferencial respecto a Castilla y León se reduce en tres décimas tan sólo (en ambos casos con mayores tasas en la economía gallega).

A la vista de lo sucedido con la actividad y el empleo, ¿qué evolución relativa ha presentado el desempleo, medido a través de la tasa de paro? (cuadro número 13). Recordemos que el diferencial Galicia-NP se había reducido entre 1999 y 2004 hasta situarse en seis puntos. Esta evolución se debe al doble efecto del aumento del paro en el NP y a la reducción en Galicia. Asturias y Castilla y León, por su parte, disfrutaron de

fuertes reducciones en su tasa de paro (siete y cinco puntos respectivamente), superiores a las presentadas por Galicia (tres puntos). El menor descenso de la tasa de paro en Galicia provoca que los diferenciales entre estas economías regionales aumenten. Así, Galicia en 2004 presenta una tasa de paro 3,2 puntos superior a la asturiana (cuando en 1999 era 1,7 puntos inferior) y tres puntos superior a la castellano-leonesa (en 1999 la distancia entre ambas era de sólo nueve décimas). Por último, es destacable el pésimo comportamiento del empleo femenino en Galicia desde 1986, cuya evolución en Asturias y Castilla y León se convierte en un claro elemento diferenciador del mercado de trabajo gallego.

De este análisis deducimos que la economía gallega se ha situado próxima a la dinámica del ciclo económico nacional, ya que la evolución general de los indicadores del mercado de trabajo es similar a la que presentan sus regiones vecinas. Todas ellas, por tanto, han seguido el comportamiento cíclico del conjunto de la economía española, caracterizada por un fuerte aumento de los niveles de empleo acompañado de reducciones moderadas de la tasa de desempleo. Sin embargo, existen matices a esta evolución (como el disfrutar de la creación de empleo en épocas más tardías, hacerlo con una menor intensidad, una menor reducción del paro, etc.) que acercarían a la economía gallega al comportamiento del Norte de Portugal.

CUADRO NÚM. 12
TASA DE OCUPACIÓN

| | <i>España</i> | <i>Galicia</i> | <i>Asturias</i> | <i>Castilla y León</i> | <i>Portugal</i> | <i>RNP</i> |
|---------------------------|---------------|----------------|-----------------|------------------------|-----------------|------------|
| 2004 | 49,6 | 45,5 | 41,2 | 44,6 | 57,8 | 57,8 |
| 1999 | 43,8 | 41,7 | 36,2 | 40,5 | 57,8 | 59,2 |
| 1986 | 43,4 | 56,2 | | | 62,8 | 66,4 |
| Variación 1999-2004 | 5,8 | 3,8 | 5,0 | 4,1 | 0,0 | -1,4 |

Fuente: Elaboración propia; *Labour Force Survey for the European Union*; base Regio, Eurostat.

CUADRO NÚM. 13
TASAS DE PARO EN GALICIA Y SUS VECINOS

| | <i>Galicia</i> | <i>NP</i> | <i>Diferencial</i> | <i>Asturias</i> | <i>Diferencial</i> | <i>Castilla y León</i> | <i>Diferencial</i> |
|--------------------------|----------------|-----------|--------------------|-----------------|--------------------|------------------------|--------------------|
| <i>Total</i> | | | | | | | |
| 2004..... | 13,6 | 7,7 | 5,9 | 10,4 | 3,2 | 10,7 | 2,9 |
| 1999..... | 16,2 | 4,6 | 11,6 | 17,9 | -1,7 | 15,3 | 0,9 |
| 1986..... | 13,9 | 6,7 | 7,2 | 18,8 | -4,9 | 18,1 | -4,2 |
| Variación 1999-2004..... | -0,3 | 1,0 | | -8,4 | | -7,4 | |
| Variación 1986-1999..... | 2,3 | -2,1 | | -0,9 | | -2,8 | |
| <i>Hombres</i> | | | | | | | |
| 2004..... | 9,2 | 6,9 | 2,3 | 7,2 | 2,0 | 6,5 | 2,7 |
| 1999..... | 11,4 | 4,0 | 7,4 | 12,3 | -0,9 | 9,3 | 2,1 |
| 1986..... | 14,9 | 6,3 | 8,6 | 16,0 | -1,1 | 15,3 | -0,4 |
| Variación 1999-2004..... | -5,7 | 0,6 | | -8,8 | | -8,8 | |
| Variación 1986-1999..... | -3,5 | -2,3 | | -3,7 | | -6 | |
| <i>Mujeres</i> | | | | | | | |
| 2004..... | 19,3 | 8,6 | 10,7 | 14,9 | 4,4 | 17,2 | 2,1 |
| 1999..... | 22,9 | 5,3 | 17,6 | 26,4 | -3,5 | 25,3 | -2,4 |
| 1986..... | 12,4 | 7,2 | 5,2 | 24,2 | -11,8 | 25,3 | -12,9 |
| Variación 1999-2004..... | 6,9 | 1,4 | | -9,3 | | -8,1 | |
| Variación 1986-1999..... | 10,5 | -1,9 | | -2,2 | | 0,0 | |

Fuente: Elaboración propia; *Labour Force Survey for the European Union*; base Regio, Eurostat.

2. ¿Es la convergencia macroeconómica observada en la eurorregión resultado de la falta de integración económica?

Después del análisis realizado en el apartado anterior parece que la respuesta a esta pregunta resulta evidente. El proceso de convergencia es fruto de dinámicas nacionales contrapuestas que cada región ha tratado de emular con éxitos similares (ambas regiones tienen una clara evolución relativa inferior a la del conjunto nacional). Sin embargo, no creemos que podamos achacar el resultado observado a la falta de integración económica entre Galicia y el NP, ya que datos como el número de residentes portugueses en Galicia (11) o la evolución de los trabajadores transfronterizos en los últimos años indicarían exactamente lo contrario. De hecho, el censo de trabajadores transfronterizos realizado en 2003 (EURES, 2003) estima el número de trabajadores gallegos en el NP en 3.242, cifra muy superior al de personas que, según el *Censo de 2001*, residen en Galicia y trabajan en Asturias (1.119) o en las provincias limítrofes de Castilla y León (1.490). Los movimientos en la dirección contraria (trabajan en Galicia y residen fuera) son menores, y sólo

en el caso de Asturias (1.641) el saldo es positivo para Galicia (en Castilla y León la cifra es de 1.490 y en el NP la estimación es de 1.621, aunque los datos pueden ser muy superiores según se indica en el propio estudio EURES, 2003, dadas las dificultades para cuantificar su número, al estar muchos de los trabajadores afectados muy vinculados a actividades próximas a la economía informal). Por tanto, en términos cuantitativos, los movimientos de ocupados entre Galicia y el NP son claramente superiores a los que se realizan con las regiones limítrofes.

La razón última de la divergencia en la evolución reciente, y por lo tanto del acercamiento en los indicadores macroeconómicos del mercado de trabajo debe buscarse en la especialización productiva del NP (cuadro núm. 14), muy diferente a la de Galicia y sus regiones vecinas (12). La industria transformadora del NP se ha visto muy afectada por la alteración en el patrón internacional de comercio, al quedar completamente expuesta a la competencia de productores con costes muy bajos, lo cual ha supuesto un importante ajuste en la estructura productiva. La participación en la zona euro, con tasas de inflación más bajas y estables, pa-

CUADRO NÚM. 14
ESTRUCTURA SECTORIAL DEL EMPLEO EN 1999
(En porcentajes)

| | <i>España</i> | <i>Galicia</i> | <i>Asturias</i> | <i>Castilla y León</i> | <i>Portugal</i> | <i>NP</i> |
|------------------|---------------|----------------|-----------------|------------------------|-----------------|-----------|
| Agricultura..... | 7,14 | 17,76 | 9,76 | 10,88 | 12,66 | 12,32 |
| Industria..... | 30,84 | 29,35 | 31,48 | 29,98 | 34,40 | 45,32 |
| Servicios..... | 62,02 | 52,89 | 58,76 | 59,13 | 52,92 | 42,31 |

Fuente: Elaboración propia; *Labour Force Survey for the European Union*; base Regio, Eurostat.

rece haber influido negativamente en la flexibilidad salarial, y ha acrecentado el problema para una economía netamente exportadora como la del NP, basada en empresas tradicionales poco productivas que ahora no pueden recuperar posiciones competitivas acudiendo a la política cambiaria. Pero además, el NP tiene otras importantes debilidades respecto a la baja concentración de factores dinámicos de competitividad: nivel educativo de la población, gasto en I+D+i o infraestructuras (13).

Por lo tanto, la complementariedad de las estructuras productivas de Galicia y el NP, que en principio es una clara ventaja si pensamos en un proceso de integración económica, también es el origen del proceso de convergencia observado en las magnitudes del mercado de trabajo. Sin duda, dadas las importantes relaciones económicas existentes, la crisis que sufre el NP ha influido en el débil comportamiento del empleo en Galicia si lo comparamos con el observado en sus regiones vecinas. Sin embargo, lo que hoy ha sido un freno puede que en el futuro inmediato sirva para amortiguar los posibles efectos negativos de una fase recesiva de la economía española. En este sentido conviene notar que la correlación de la economía gallega con el ciclo español (0,65) es inferior a la observada por Asturias (0,66) y Castilla y León (0,83) (14).

IV. MERCADO DE TRABAJO Y CONVERGENCIA REAL

El acopio de datos y estadísticas del mercado de trabajo se ha centrado tradicionalmente en el empleo y el desempleo, sobre todo en el segundo concepto, sobre el que han girado todas las políticas laborales en los últimos años. Ahora bien, está claro que el análisis del mercado de trabajo no puede reducirse al estudio de ambas variables, pues el volumen de empleo que

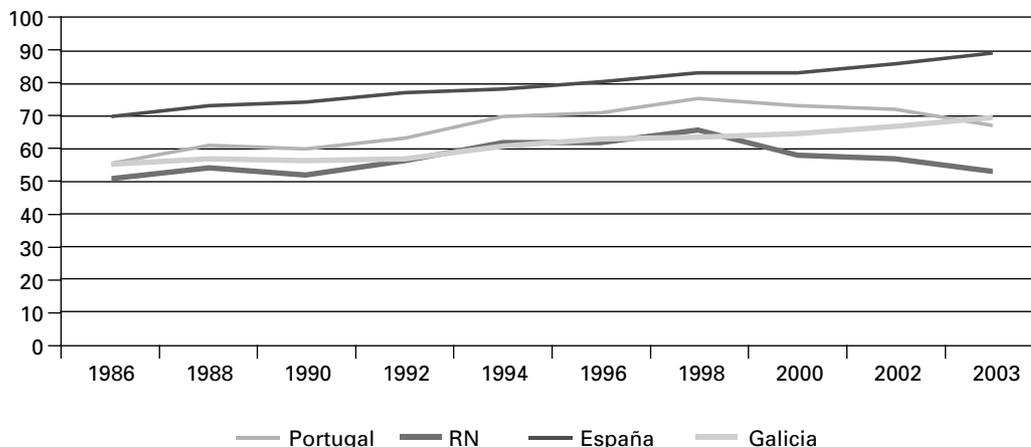
genera una economía en un momento dado apenas nos sirve para conocer sus características, es decir, hasta qué punto los puestos de trabajo garantizan la calidad de vida. De hecho, en los últimos años las tasas de paro del NP y de Galicia se han aproximado considerablemente, pero sus respectivos niveles de vida (aproximados por el PIBpc) se han distanciado significativamente (gráfico 3).

A continuación, expondremos brevemente algunos indicadores de otros aspectos relevantes del mercado de trabajo que permitan esclarecer si se está produciendo una aproximación en el mercado de trabajo de la eurorregión, y cómo puede estar relacionado el mercado de trabajo con el freno al proceso de convergencia real. En concreto, queremos explicar por qué economías que convergen en empleo y desempleo divergen en condiciones de vida. Para ello, nos centraremos en si el proceso de convergencia se da en otros aspectos relevantes del mercado laboral como la duración de la jornada laboral, el tipo de contrato, la seguridad en el empleo, la protección social, la discriminación por género..., es decir, indicadores de lo que constituye la calidad del empleo (ver Merlié y Paoli, 2000, y Comisión Europea, 2001a).

Antes de que procedamos a la presentación de medidas concretas, queremos indicar que el conjunto básico propuesto de indicadores de calidad del trabajo es evidentemente imperfecto. La lista que proponemos es evidentemente selectiva, y por supuesto está condicionada por la disponibilidad de información. En todo caso, creemos que es importante y necesario disponer de un conjunto consensuado de indicadores de calidad del trabajo que proporcione un punto de partida a los debates sobre esta cuestión.

Del análisis de los indicadores del mercado de trabajo expuestos en el cuadro núm. 15 podemos extraer las siguientes conclusiones. En 1999, las diferencias entre ambas regiones eran muy importantes en todos los in-

GRÁFICO 3
PIBpc (EN PPA), UE-15 = 100



Fuente: Elaboración propia, base Regio, Eurostat.

CUADRO NÚM 15
INDICADORES MERCADO DE TRABAJO

| | 2004 | | | | 1999 | | |
|--|-------|---------|------|------------|---------|------|------------|
| | EU-25 | Galicia | NP | Diferencia | Galicia | NP | Diferencia |
| Tasa de actividad | 56,5 | 52,6 | 62,6 | 10,0 | 49,8 | 62,0 | 12,2 |
| 15-24 | 45,0 | 40,5 | 49,5 | 9,0 | 37,0 | 52,6 | 15,6 |
| 54-64 | 43,9 | 47,6 | 49,3 | 1,7 | 44,6 | 49,3 | 4,7 |
| Tasa de empleo | 51,4 | 45,5 | 57,8 | 12,3 | 41,7 | 59,2 | 17,5 |
| 15-64 | 59,1 | 58,9 | 66,3 | 7,4 | 53,4 | 67,5 | 14,1 |
| 55-64 | 40,9 | 43,5 | 46,7 | 3,2 | 41,0 | 47,8 | 6,8 |
| Tasa de desempleo | 9,2 | 13,6 | 7,7 | -5,9 | 16,2 | 4,6 | -11,6 |
| Ratio tasa desempleo femenina/masculina..... | 1,18 | 2,1 | 1,24 | -0,86 | 2,0 | 1,3 | -0,7 |
| Tasa de desempleo juvenil | 18,5 | 25,6 | 15,3 | -10,3 | 30,9 | 7,7 | -23,2 |
| Desempleo de larga duración | 44,5 | 42,8 | 47,5 | 4,7 | 53,0 | 43,7 | -9,3 |
| Porcentaje empleo asalariado | 83,3 | 73,9 | 72,7 | -1,2 | 68,2 | 72,0 | 6,6 |
| Contratos indefinidos | 85,8 | 65,1 | 83,3 | 18,2 | | | |
| Empleados tiempo completo | 82,3 | 91,9 | 90,3 | -1,6 | 93,5 | 90,7 | -2,8 |
| Duración jornada | | 40,8 | 40,0 | -0,8 | 41,6 | 40,8 | -0,8 |

Fuente: Elaboración propia; *Labour Force Survey for the European Union*; base Regio, Eurostat.

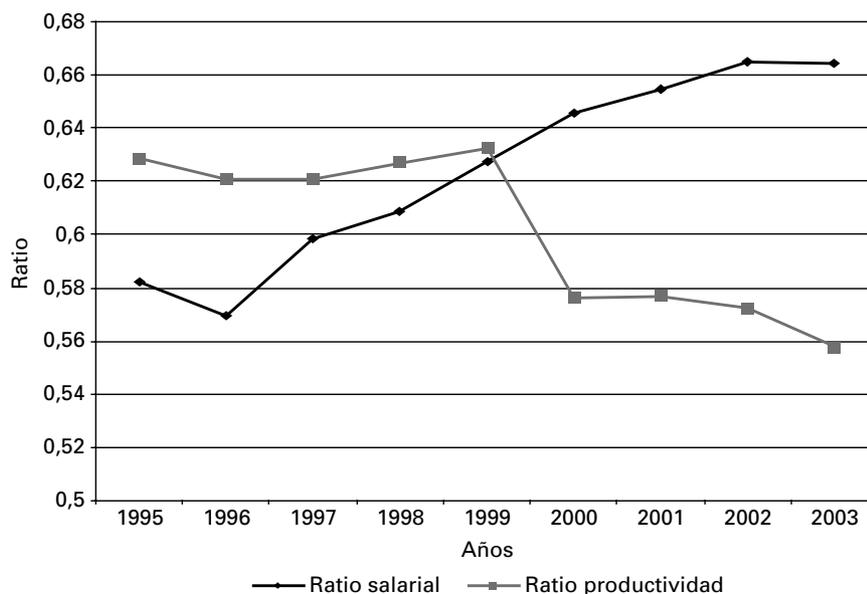
dicadores laborales excepto en la duración de la jornada laboral y en el porcentaje de trabajadores empleados a tiempo completo. En 2004, las diferencias se reducen considerablemente en todos los indicadores; por lo tanto, no se trata sólo de un proceso de convergencia en tasas de paro. No obstante, la distancia es aún muy importante en las tasas de actividad y de empleo.

Aunque la calidad del empleo supone, en primer lugar, la existencia de oportunidades de empleo para quienes pueden trabajar y buscan trabajo, para muchas personas la característica más importante del trabajo es la remuneración. La inmensa mayoría de los que trabajan o buscan trabajo lo hacen para percibir ingresos y asegurar el bienestar económico propio y el de sus hogares. En este sentido, el salario medio en el NP es sensiblemente inferior al salario medio en Galicia (en 1995 no llegaba a suponer el 60 por 100 del salario gallego), lo que explica por qué, aunque la probabilidad de encontrar empleo en el NP es mucho mayor que en Galicia, los desplazamientos no sean elevados, reequilibrando ambos mercados en términos de desempleo. Debemos recordar que, desde un punto de vista económico, la migración se explica porque los emigrantes esperan mejorar su bienestar, el cual depende de factores económicos y de otro tipo. Como el principal determinante económico del bienestar es la renta laboral esperada, definida como la media de las rentas obtenidas en el empleo y en el paro, ponderadas por sus probabilidades respectivas, las diferencias en el salario y en las prestaciones por desempleo pueden compensar las diferentes probabilidades, lo que supondría que las diferencias observadas serían de equilibrio. Pero entonces, ¿por qué el NP presenta una evolución en términos de PIB per cápita tan decepcionante desde 1999?

Las decisiones de localización de las empresas dependen, entre otros factores, de la combinación de índices de productividad con los costes unitarios de tra-

bajo. Hasta 1999, la baja productividad del NP no suponía una pérdida de competitividad gracias a unos costes laborales unitarios (CLU) muy bajos (15). Esta menor capacidad productiva de los trabajadores del NP estaba asociada a niveles de educación y formación muy bajos, técnicas de gestión y organización menos eficientes y una menor intensidad de capital por trabajador, factores todos ellos que durante el período analizado han empeorado en términos relativos (ver nota 13). Pero, además, las principales actividades del NP están asociadas a industrias de bajo valor añadido (textil, vestuario, calzado...) que sufren una importante crisis a escala mundial por el cambio en los patrones de comercio internacional y que tienen, como consecuencia final, crecimientos reales de la producción agregada negativos en los años 2002 y 2003. El gráfico 4 muestra la evolución comparada de los salarios y la productividad aparente del trabajo para el conjunto de la economía. Tanto la productividad aparente del trabajo como el salario son claramente inferiores en el NP durante todo el período analizado. No obstante, desde el año 2000 el NP experimenta una importantísima reducción en la productividad (la caída en la producción real en 2002 y 2003 no ha sido acompañada de una reducción significativa en el nivel de empleo), lo que, unido a un aumento de los costes laborales a un ritmo superior al observado en Galicia, supone una pérdida de posición competitiva para el NP, que sería incluso más dramática si la economía de referencia fuese la española o el conjunto de la UE. De hecho, el dato más sorprendente al final de este análisis descriptivo es la reducida pérdida de empleo experimentada en el NP, dados los resultados de producción observados. No obstante, debemos tener en cuenta el bajo porcentaje de asalariados en el NP, que, en contra de la tendencia observada en el conjunto de la UE, no ha sufrido variaciones importantes durante el período 1999-2004, lo que puede interpretarse como un indicio del incremento en el desempleo encubierto (16).

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN COMPARADA DE LOS SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD



Fuente: Elaboración propia; *Economic accounts*; base Regio, Eurostat.

V. CONCLUSIONES

En 1986, España y Portugal se incorporaban al proceso de integración económica y política europea que se había iniciado en 1957, y lo hacían bajo condiciones en los mercados de trabajo muy diferentes (Blanchard y Jimeno, 1995; Bande, 2002). Dentro de ambas economías, el grado que presentaban las disparidades regionales en los indicadores económicos más habitualmente empleados (PIBpc, tasa de paro, tasa de actividad,...) era muy elevado, con enormes diferencias no sólo entre ambos países sino también dentro de cada una de las respectivas economías. El proceso de integración económica se convirtió entonces en el marco perfecto para la puesta en práctica de las medidas que, durante años, los teóricos de la integración y el desarrollo económico habían propuesto. La posibilidad de abrir las fronteras entre regiones limítrofes de países diferentes, que además presentan similitudes culturales, históricas y lingüísticas, debería traducirse, al menos desde un punto de vista teórico, en una igualación de las condiciones medias del mercado de trabajo. Después de veinte años de proceso, podemos realizar una primera evaluación.

En la primera fase del proceso de integración (entre 1986 y 1999), la evidencia es aparentemente contraria a la existencia de un acercamiento de los indicadores del mercado de trabajo. De hecho, las disparidades entre Galicia y el NP existentes en 1986 se habían ampliado en buena medida (Fernández y Polo, 2002), al tiempo que mientras el NP exhibía un acercamiento a los niveles medios europeos en términos de renta per cápita, Galicia veía cómo la convergencia real con la UE se frenaba (17). En este contexto, la divergencia en

los resultados del mercado de trabajo era el principal candidato a explicar la convergencia observada en términos de renta per cápita.

Desde 1999 se produce un cambio radical en las tendencias mostradas por ambas economías regionales, fruto en parte de las diferentes dinámicas agregadas de sus respectivas economías nacionales. Desde 1995, España goza de un proceso de expansión de los niveles de empleo tan fuerte que está siendo capaz de reducir la tasa de desempleo, incluso teniendo en cuenta el fortísimo fenómeno de inmigración. Galicia, si bien ha participado de esta expansión de los niveles de actividad económica, no lo ha hecho con la misma intensidad, de forma que no ha sido capaz de incrementar los niveles de empleo o de reducir la tasa de paro en la misma medida que el conjunto nacional. Portugal, por su parte, ha mostrado un comportamiento menos dinámico de la actividad económica, que ha culminado en los últimos años en una fuerte recesión económica. Esta recesión se ha reflejado también en el resultado macroeconómico de la Región Norte, que ha replicado en gran medida las cifras del conjunto nacional. Como consecuencia, los últimos datos del mercado de trabajo de Galicia y el NP muestran un acusado proceso de convergencia que se ha visto favorecido no sólo por la divergente evolución de las respectivas economías nacionales (a las que cada región ha acompañado en su evolución reciente), sino también por una estructura productiva y un modelo de producción claramente diferenciados.

Pero, además, aunque la evolución de cada región se ha aproximado más al comportamiento medio de sus economías nacionales, siguiendo su correspondiente ciclo económico, el resultado de convergencia en

el mercado de trabajo no puede ser desvinculado del fortalecimiento que, en los últimos años, se ha producido en el proceso de integración entre ambas regiones. En primer lugar, las cifras de movilidad de trabajadores entre Galicia y el NP son mucho mayores que las correspondientes a la movilidad Galicia-Asturias o Galicia-Castilla y León. El grado de movilidad de los trabajadores no depende, por tanto, de la existencia de fronteras políticas, sino del grado de complementariedad o sustituibilidad entre las actividades económicas de dos áreas vecinas. El hecho de que los trabajadores gallegos y portugueses crucen la frontera más intensamente indica un mayor grado de integración económica. En segundo lugar, el incremento en el coste laboral unitario observado en el NP, y que explica en gran medida la recesión observada en Portugal, está muy relacionado con el marco monetario y cambiario resultante del proceso de integración monetaria. El NP, como hemos comentado, es la región europea con mayor proporción de empleo industrial, resultado de un patrón de especialización productiva intensivo en mano de obra (Marimón y Zilibotti, 1996). Además, el tipo de producción industrial, basado en unos relativamente bajos costes laborales unitarios (Fernández y Polo, 2002) encontraba salida en los mercados exteriores, con lo que era una producción altamente dependiente de las condiciones de demanda externa y muy sensible a las variaciones en el tipo de cambio. La progresiva competencia de países que compiten de forma muy agresiva en los mercados internacionales, gracias precisamente a los reducidos costes laborales, ha provocado una pérdida de competitividad portuguesa en dichos mercados. La creación del Sistema Monetario Europeo y la irreversible fijación de los tipos de cambio de las monedas europeas frente al euro impidieron que se pudiese utilizar el tipo de cambio como medida de defensa ante la mencionada pérdida de competitividad internacional. El resultado final es una fuerte crisis económica, especialmente intensa en el NP, que incluso, y debido a esa mayor integración económica, puede haber alcanzado a Galicia.

Por lo tanto, el análisis realizado confirma que el grado de integración económica entre Galicia y el NP es bastante elevado, a pesar de que una primera mirada a las cifras pueda indicar que nada ha cambiado sustancialmente desde 1986. La peor posición relativa de Galicia en términos de costes laborales y de flexibilidad salarial respecto al NP hizo que en los primeros años del proceso la distancia entre ambas economías se ampliase. Sin embargo, los acontecimientos posteriores han demostrado que Galicia y el NP configuran un mercado de trabajo con un grado de integración elevado, de forma que comienzan a presentar evoluciones más próximas en los principales indicadores del mercado de trabajo (especialmente la tasa de paro) aunque quede aún mucho camino por recorrer en otros indicadores relacionados con la calidad del empleo.

NOTAS

(1) El Tratado de Roma prohíbe «toda discriminación basada en la nacionalidad entre los trabajadores de los estados miembros, en lo que respecta al empleo, la remuneración y las demás condiciones de trabajo».

(2) Según los datos más recientes utilizados por la Comisión Europea, menos de un 2 por 100 de los ciudadanos europeos viven actualmente en un país de la UE que no es el suyo, lo que se traduce en una movilidad de los trabajadores muy inferior a la esperada.

(3) La movilidad geográfica transnacional, según diferentes estudios realizados en el seno de la UE, está muy influenciada por las condiciones sociales, económicas y de vida en general.

(4) Debemos tener en cuenta que la diferencia de riqueza entre regiones europeas es mucho más acentuada que la que se da entre estados, lo que ayuda a contener la emigración dentro de cada país. En todo caso trabajos como el de AHN, JIMENO y GARCÍA (2002) consideran que es precisamente la escasa movilidad de los trabajadores entre regiones una de las causas que explican la persistencia de niveles elevados de desempleo en España, y la principal razón de las importantes y persistentes disparidades regionales. Las dificultades del proceso de convergencia en la UE son el origen de una amplia literatura (DUNFORD, 1994, VILLAVERDE, 2000, CUADRADO y MARCOS, 2005, etcétera).

(5) Ambas son regiones atrasadas y periféricas en el contexto de la UE, presentando problemas y dificultades similares respecto a competitividad, desarrollo y convergencia con los niveles europeos. De hecho, ambas son desde el inicio de la política regional comunitaria consideradas regiones objetivo 1.

(6) Las tres áreas urbanas litorales de la eurorregión (áreas metropolitanas de Porto, A Coruña-O Ferrol-Betanzos y Vigo-Pontevedra-Porriño) concentran cerca del 40 por 100 de la población total. A continuación aparece un numeroso grupo de ciudades medias (entre 80.000 y 160.000 habitantes) como Guimaraes, Braga, Ourense, Santiago, Lugo y Viana do Castelo.

(7) Galicia y el NP han experimentado un proceso de convergencia intenso con el PIBpc de la UE-15 hasta finales de los noventa. Galicia pasó del 55 por 100 en 1986 (año en que ocupaba la 18ª posición entre las regiones más pobres) al 66,5 por 100 en 2001 (pasando a ser la 34ª región más pobre). Por su parte, el NP era en 1986 la 14ª región más pobre de la UE-15, con el 51,1 por 100 del PIBpc medio. Una década más tarde su posición mejoró sensiblemente, pasando a ser la 23ª, con un PIBpc del 62 por 100. No obstante, en los últimos años, el proceso de convergencia del NP se ha frenado en seco, provocando un alejamiento de la media comunitaria y situando de nuevo a esta región entre las diez regiones más pobres de la UE-15 (en concreto, en 2001, con un 56,9 por 100 del PIBpc, ocupa la posición 202). En todo caso, ambas economías consiguen mantener de cerca el paso más vivo de sus agregados estatales.

(8) Los cambios metodológicos en las distintas fuentes estadísticas utilizadas afectan a las comparaciones temporales, por lo que se han utilizado distintos subperíodos en función de la fuente estadística para limitar su efecto sobre el análisis. Para facilitar las comparaciones homogéneas, siempre que está disponible, se ha utilizado la información de la base de datos Regio, de Eurostat.

(9) Sin embargo, los efectos de la reestructuración sectorial parecen agotados, y los últimos datos ofrecidos por la EPA sitúan nuevamente la tasa de paro gallega por debajo de la tasa española. Además de la estabilización del empleo en el sector primario, la convergencia en tasas de paro con España parece estar muy relacionada con el papel reequilibrador de la inmigración exterior.

(10) Un dato que confirma esta idea es que la tasa de actividad femenina asturiana y castellano-leonesa en 2004 es similar a la que ya presentaba Galicia en el año 1986.

(11) Los datos del Padrón de 2005 confirman que, con 11.673 individuos, Portugal es el principal origen de la población residente extranjera en Galicia.

(12) El NP es la región europea que presenta mayor porcentaje de empleo en el sector industrial.

(13) Según datos de Eurostat (base Regio), en 1999 el porcentaje de población entre 24 y 65 años con educación superior en el NP era del 7,7 por 100, uno de los más bajos de la UE. En 2004 era sólo 2,9 puntos más. En el mismo período, la variación en Galicia fue de 7,1 puntos (del 21,3 por 100 al 28,4 por 100). El gasto en I+D como porcentaje del PIB era en 1999 similar en ambas regiones (0,52 por 100). El promedio durante el período 2000-2003 en el NP fue del 0,39 por 100, frente a un 0,75 por 100 para Galicia; en ambos casos, muy lejos del promedio de la UE-15 (1,94 por 100).

(14) Las correlaciones se han calculado para el período 1986-2004. Si se reduce el período de análisis a los años 1986-1999, las diferencias son mucho mayores: Galicia 0,63; Asturias 0,68, y Castilla y León 0,87.

(15) En FERNÁNDEZ y POLO (2002), se muestra cómo los CLU a nivel agregado son superiores en Galicia que en el NP durante el período 1986-1994, lo que favoreció el mayor dinamismo del NP y su fuerte proceso de convergencia. Desde 1995, la situación es exactamente la contraria, situándose los CLU en Galicia durante el período 1995-2003, próximos al 92 por 100 del valor estimado para el Norte de Portugal.

(16) En 2004, el porcentaje de asalariados sobre los ocupados totales en el NP es 10,5 puntos inferior a la media de la UE-25. Este resultado es especialmente llamativo, dado que el NP es la región con mayor porcentaje de empleo industrial de la UE, sector que se caracteriza por un mayor porcentaje de asalariados que el sector primario o el de servicios.

(17) Esta evolución queda plenamente contrastada con la publicación conjunta del Instituto Galego de Estatística (IGE) y el INE portugués de los «Indicadores de desenvolvemento económico e social das comarcas/concellos de Galicia e o Norte de Portugal», donde el NP alcanza el valor 102,8 para el indicador sintético de desarrollo, frente a un valor de 96,3 para Galicia. La estrecha colaboración entre los órganos estadísticos de Galicia y la Región Norte de Portugal ha dado lugar a un mejor conocimiento de la realidad de la eurorregión a través de un importante número de operaciones estadísticas que han sido la base de cualquier análisis de la situación real de aquélla. En la actualidad, las operaciones estadísticas que se venían realizando están lamentablemente en suspenso. Esperamos que se reanude lo antes posible esta vía de colaboración y conocimiento de la realidad eurorregional que tan buenos frutos ha dispensado, y que consideramos imprescindible para la evaluación y seguimiento del proceso de integración económica iniciado por ambas regiones en el seno de la Unión Europea.

BIBLIOGRAFÍA

- AHN, N.; JIMENO, J. F., y J. R., GARCÍA (2002), «Migration willingness in Spain: Analysis of temporal and regional differences», *Documentos de Trabajo FEDEA*, 2002-21.
- BANDE, R. (2002), «Ajustes dinámicos en las tasas de desempleo: España vs. Portugal», *IDEGA, Área de Análisis Económico, Documento de Trabajo*, n.º 20.
- BANDE, R.; M. FERNÁNDEZ, y V. MONTUENGA (2007), «Regional disparities in the unemployment rate: The role of the wage setting mechanism», *Regional Studies*, en imprenta.
- BLANCHARD, O., y J. JIMENO (1995), «Structural unemployment: Spain versus Portugal», *American Economic Review*, 85: 212-218.

- BOVER, O.; P. GARCÍA-PEREA, y P. PORTUGAL (2000), «Labor market outliers: Lessons from Portugal and Spain», *Economic Policy*: 381-428.
- CUADRADO, J. R., y MARCOS (2005), «Disparidades regionales en la Unión Europea», *Investigaciones Regionales*, 6: 63-89.
- COMISIÓN EUROPEA (2001a), *Segundo informe sobre la cohesión económica y social*, Bruselas y Luxemburgo.
- (2001b), *Employment in Europe 2001: Recent Trends and Prospects*, Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea.
- (2004), *Tercer informe sobre la cohesión económica y social*, Bruselas y Luxemburgo.
- DUNFORD (1994), «Winners and Losers: The new map of economic inequality in the European Union», *European Urban and Regional Studies*, 1(2): 95-114.
- EURES (2003), *Censos de traballadores transfronteirizos Norte de Portugal - Galicia 2003*, Valença.
- EUROSTAT (2006a), *Labour Force Survey for the European Union (Regio)*, Luxemburgo.
- (2006), *Economic Accounts by Industrial Sector (Regio)*, Luxemburgo.
- FERNÁNDEZ, M., y M. FERNÁNDEZ-GRELA (2001), «A comparison of neighbouring economies using input-output data. Galicia & Regiao Norte», *Economía*, vol. 25: 3-22.
- (2003), «Las estructuras productivas de Galicia y la Región Norte de Portugal. Una comparación a partir de sus tablas *input-output*», *Revista Galega de Economía*, vol. 12, n.º 2: 83-106.
- FERNÁNDEZ, M., y C. POLO (2002), «Diferencias entre los mercados de trabajo de dos regiones contiguas: el caso de Galicia y la Región Norte de Portugal», *Revista Asturiana de Economía*, vol. 25: 245-273.
- GRUBB, D., y W. WELLS (1993), «Employment regulation and the patterns of work in E.C. Countries», *OECD Economic Studies*, 21: 7-58.
- MARIMÓN R., y F. ZILIBOTTI (1998), «Actual versus "real" employment in Europe. Is Spain different?», *European Economic Review*, 42.
- MEIXIDE A., y A. DE CASTRO (2001), *Galicia e a Rexión Norte de Portugal: un espacio económico europeo*, CIEF, Fundación Caixa Galicia.
- MERLIÉ, D., y P. PAOLI (2000), *Third European Survey on Working Conditions 2000*, Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea.
- VILLAVERDE J. (2000), «Los desequilibrios regionales en Europa y España: nuevas estimaciones, ¿viejos problemas?», *Cuadernos de Información Económica*, n.º 155: 107-115.

CAPITAL TECNOLÓGICO Y SISTEMA DE INNOVACIÓN DE LA EURORREGIÓN GALICIA-NORTE DE PORTUGAL

Santiago Lago Peñas

Universidad de Vigo

Resumen

En este trabajo, se analizan los sistemas de I+D+i de Galicia y la Región Norte de Portugal. A partir de una síntesis de la posición relativa de España y Portugal en el seno de la Unión Europea y en comparación con otros países de ésta, situamos a ambas regiones en sus respectivos contextos nacionales. La mayoría de los indicadores utilizados ponen en evidencia el insuficiente desarrollo, en términos comparados y agregados, del sistema de innovación de la eurorregión Galicia-Norte de Portugal.

Palabras clave: I+D+i, política tecnológica, desarrollo regional.

Abstract

In this article we analyse the R+D+i systems of Galicia and the North Portugal euroregion. On the basis of a synthesis of the relative position of Spain and Portugal at the heart of the European Union and in comparison with other countries of this, we situate both regions in their respective national contexts. The majority of the indicators used reveal the inadequate development, in comparative and aggregate terms, of the system of innovation of the Galicia-North Portugal euroregion.

Key words: R+D+i, technology policy, regional development.

JEL classification: O33, O38, R11.

I. INTRODUCCIÓN (*)

Durante las décadas de los años ochenta y noventa, el acento de las políticas regionales en la Europa Comunitaria se puso en las infraestructuras físicas, fundamentalmente de transportes y comunicaciones. El llamado *enfoque del potencial de desarrollo regional* (EPDR) y su concreción en el llamado *informe Biehl* (Biehl, 1986) fueron el principal pilar técnico de esta política.

La idea básica que subyace al EPDR es sencilla. El potencial de desarrollo de una región se define como el nivel de renta per cápita que podría ser alcanzado si su dotación de factores de potencialidad fuese combinada de forma óptima con los factores de producción móviles. Para Biehl, en el muy largo plazo, el único factor limitativo son los recursos naturales. No obstante, en el medio y largo plazo —horizonte temporal en el que, según él, se han de discutir las cuestiones relativas al desarrollo regional—, la infraestructura, la localización, la aglomeración y la estructura sectorial serán los posibles *cuernos de botella*. Por el contrario, el capital privado, el *stock* de capital humano o la población no pueden condicionar las posibilidades de producción de una economía regional en el largo plazo, porque son factores que se pueden desplazar. El corolario de este enfoque es que, en el corto plazo, la intervención pública puede adoptar la forma de subvenciones a las inversiones privadas y a la contratación de mano de obra cualificada. Pero la estrategia adecuada en el largo plazo es la mejora de los factores de potencialidad vía inversión en infraestructuras.

Más aún, las infraestructuras de transporte y comunicaciones intra-regionales pueden compensar un grado deficiente de aglomeración y las interregionales moderar los efectos de una mala localización. En todo este razonamiento, el papel del I+D+i es muy secundario: o bien es considerado como algo público y disponible para todo el mundo (investigación básica), o como algo que portan los trabajadores cualificados y las empresas atraídas por la mejora de las infraestructuras.

Pero las cosas han cambiado de la mano de trabajos tanto teóricos como empíricos. Hoy somos conscientes de que:

— La mejora en las infraestructuras por sí sola puede no ser capaz de impulsar los recursos endógenos y atraer los recursos humanos, tecnológicos, empresariales y financieros necesarios para la convergencia en niveles de desarrollo económico. Entre los determinantes de la localización empresarial, la dotación infraestructural es una variable muy relevante, pero desde luego no única. En términos empíricos, el caso español es ilustrativo. Gracias a la política regional comunitaria y española, la dotación de infraestructuras físicas ha mejorado comparativamente más en las comunidades autónomas (CC.AA.) menos desarrolladas desde mediados de los años ochenta. Sin embargo, esa redistribución territorial del capital público no ha generado un cambio similar en la distribución territorial del capital privado y el PIB, y no hemos asistido a un proceso de β -convergencia entre las regiones españolas (Lago-Peñas y Martínez, 2006).

— La mayoría de las investigaciones que tratan de estimar el efecto de las infraestructuras de transporte y comunicaciones sobre el desarrollo regional parten del supuesto, explícito o implícito, de que su mejora tan sólo puede tener efectos positivos para una región. Indudablemente, este tipo de inversiones coadyuva a estructurar y vertebrar el territorio donde se asientan, e influyen positivamente sobre la productividad de la economía por sus efectos como bien público intermedio que reduce costes e incentiva las decisiones privadas de inversión. Sin embargo, la mejora en la dotación de infraestructuras aumenta la accesibilidad de un territorio tanto para las empresas de la región como para las de fuera, lo que también puede favorecer la emigración de las empresas locales y la localización de las nuevas actividades en las zonas más prósperas, con el fin de aprovecharse de las posibles economías de escala y aglomeración. Desde allí se serviría a los mercados de las regiones menos desarrolladas (Krugman, 1991).

— Y, sobre todo, el sistema de innovación de un territorio definido en sentido amplio, integrando las actividades de I+D+i con la formación reglada y la continua, es un factor clave a la hora de entender las diferencias en la evolución económica de los territorios, también en el largo plazo. Los modelos de crecimiento endógeno que se desarrollan desde principios de los años noventa tratan al conocimiento —esto es, capital humano más capital tecnológico— como un *input* más, y abandonan la hipótesis de rendimientos a escala decrecientes en los factores acumulables. La asunción de este supuesto implica, por un lado, que no se verifica necesariamente la convergencia condicional ni la absoluta y, por otro, que existen rendimientos a escala crecientes vinculados al capital humano y el tecnológico a través de diferentes mecanismos, como el «aprendizaje por la práctica» (*learning by doing*) y los «desbordamientos del conocimiento» (*knowledge spillovers*), que permiten mantener el supuesto neoclásico de que cada empresa, tomada individualmente, se enfrenta a rendimientos constantes a escala. Más aún, contamos ya con *modelos de crecimiento con I+D* que eliminan el supuesto neoclásico de comportamiento competitivo, y pasan a explicar el progreso tecnológico como el resultado de una actividad expresa de inversión en I+D de agentes maximizadores del beneficio, y no como el subproducto de la inversión (Barro y Sala-i-Martin, 1995).

En la actualidad, la Comisión Europea comparte también la idea de que la inversión en infraestructuras no es la panacea para lograr la convergencia económica de los territorios menos desarrollados, y la de que los sistemas de I+D+i desempeñan un papel clave en el desarrollo socioeconómico de un territorio. De hecho, las últimas cumbres europeas han prestado particular atención a este aspecto cuando se trata de discutir las estrategias de crecimiento y empleo. Los informes Sapir (2004) y Kok (2004) son referencias conocidas en este ámbito, y sus conclusiones han influido, al menos parcialmente, sobre el diseño de la política regional europea para el período 2007-2013. Los discursos actuales resaltan la necesidad de impulsar una economía competitiva para el conjunto de la

Unión y de cada una de sus partes, sean países o regiones, basándose en el conocimiento, en la creación y en la difusión del capital científico, tecnológico e intelectual. Se apuesta por la proximidad, incluso física, de universidades y empresas en ciudades (*ideópolis*) que deben liderar a las regiones más dinámicas. Ideópolis que deben centrarse en la elaboración y provisión de productos y servicios seguros, sostenibles y de calidad en actividades muy diversas: desde la electrónica a la alimentación, pasando por la energía, los transportes, la industria química o la sanidad. El caso estadounidense es presentado de forma recurrente como modelo a seguir por la Unión Europea en cuanto a su sistema de innovación, habida cuenta de la evolución de sus buenos resultados económicos (1). En la misma dirección, otros informes recientes, como el de Lambert y Butler (2006) sobre las universidades europeas, ponen el acento en la necesidad de dedicar más recursos a la investigación, mejorar la calidad de la docencia, desarrollar centros de excelencia, reforzar los vínculos entre el sistema educativo y las empresas, y dotar de más autonomía a las universidades.

Por supuesto, lo anterior no quiere decir que haya que abandonar la inversión en infraestructuras de transporte como herramienta de desarrollo regional. Existen importantes proyectos viarios, ferroviarios, aeroportuarios y portuarios en marcha en muchas regiones con niveles de renta bajos en el contexto europeo. De hecho, ése es el caso de la eurrregión Galicia-Norte de Portugal. Más bien se trata de buscar un mayor equilibrio entre diferentes líneas de inversión. Al tiempo que los sucesivos programas marco comunitarios de I+D han primado claramente a las regiones más ricas (Vence, 1998), en países como España y Portugal más de dos terceras partes de los fondos estructurales han sido empleados en inversiones en infraestructuras, sobre todo de transporte, durante el segundo Marco de Apoyo Comunitario 1994-1999 (Rodríguez-Pose y Fratesi, 2004). En parte, por esa prioridad comunitaria apuntada, y en parte, porque probablemente resultan más fáciles de gestionar para los gobiernos receptores de fondos que proyectos en el ámbito de la I+D+i que integren empresas y centros de investigación. Ése es el reto a partir de 2007 por el cambio de orientación —quizás algo tímido todavía— de los programas europeos, por la voluntad del Gobierno central de potenciar la innovación en España y por una reducción generalizada progresiva de los fondos de desarrollo regional, que va a exigir un uso más eficiente de ellos.

El resto del artículo se organiza en tres apartados. En el II, se caracterizan cuantitativamente los sistemas de innovación de España y Portugal en el ámbito comunitario, y se presentan los resultados fundamentales de sendas matrices DAFO del sistema de innovación en dos países con grados de descentralización política y financiera muy desiguales. En el III, se sitúan los sistemas de innovación de Galicia y de la Región Norte de Portugal en el seno de sus países y de la propia Unión Europea, tanto lo que tiene que ver con los *inputs* como con los *outputs*. En el apartado IV y último, se recogen las principales conclusiones del trabajo.

II. LOS SISTEMAS DE INNOVACIÓN EN ESPAÑA Y PORTUGAL

En la descripción de los sistemas portugués y español de innovación y del de la propia eurorregión Galicia-Norte de Portugal, vamos a dejar a un lado sus aspectos organizativos y nos vamos a centrar en su funcionamiento, dando prioridad a los aspectos cuantitativos y directamente comparables (2). De forma sintética, y siguiendo la matriz DAFO elaborada por la propia Comisión Europea (European Commission, 2004a), el sistema portugués de innovación presenta las siguientes *debilidades* y *fortalezas*. Entre las primeras:

- Un bajo nivel de gasto empresarial en I+D.
- Un escaso volumen de empleo en sectores de alta tecnología.
- Una falta de compromiso con la formación continua.
- Una cooperación muy limitada, con escasos vínculos entre los agentes implicados.
- Una muy reducida producción de patentes.
- Insuficiente apoyo tecnológico a las PYMES.

Y entre las segundas:

- Buena capacidad para adoptar las nuevas tecnologías.
- Un consenso creciente sobre la relevancia de la innovación.
- Una tendencia a mejorar en cuanto al comportamiento innovador de las empresas.
- Una inversión significativa en TIC.

Por su parte, el DAFO correspondiente al sistema español muestra las siguientes *debilidades* (European Commission, 2004b):

- Una débil orientación innovadora de las empresas.
- Una inversión en innovación reducida en los sectores de alta tecnología.
- Un bajo número de científicos y tecnólogos en el sector privado.
- Escasos vínculos entre el sector empresarial y el científico.
- Un reducido número de empresas medianas y grandes, con una débil posición en los mercados internacionales.

Finalmente, las *fortalezas* más destacables para el caso español serían las siguientes:

- Una tasa de investigadores relativamente alta.
- Excelencia de científicos y técnicos en algunos campos de investigación.
- Costes operativos reducidos en comparación a otros países europeos.

— Un entorno macroeconómico favorable, sobre todo en comparación con el resto de la Unión Europea.

Aunque existen diferencias entre ambos DAFO, que van a verse reflejadas en las cifras que son presentadas a continuación, en los dos casos se traslada la imagen de un sistema de innovación en el que, sobre todo, falla la actividad innovadora desarrollada por el sector privado, con un tejido empresarial quizá excesivamente atomizado (3) y en el que la cooperación entre empresas y con otras instituciones (incluida la transferencia de tecnología) está muy poco desarrollada. Dicho esto, es verdad que el sistema de innovación portugués tiene resultados razonablemente buenos en la difusión de innovaciones (European Commission, 2005b), como veremos más adelante.

Para el análisis cuantitativo de los sistemas de innovación de España, Portugal y la eurorregión se van a utilizar los datos que proporciona el *European Innovation Scoreboard* (EIS). Concretamente, los datos del informe EIS para 2005 (European Commission, 2005a) y los resultados disponibles de ámbito regional que aparecen en el informe EIS 2003 (European Commission, 2003). El EIS es el instrumento que la Comisión Europea pone en marcha en 2001, en el seno de la Estrategia de Lisboa, para evaluar y comparar el desempeño innovador de los estados miembros (4). La información del EIS presenta numerosas ventajas. Primero, ofrece datos homogeneizados entre países y regiones a escala europea. Segundo, en la actualidad recopila información de 26 indicadores en el ámbito estatal, que permiten trazar una perspectiva amplia del concepto de sistema de innovación, incorporando producción de conocimiento, formación de los trabajadores, difusión de la innovación, etcétera. En tercer lugar, la base de datos del EIS es actualizada anualmente. El EIS proporciona información sobre un índice sintético global (SII), tres índices parciales correspondientes al lado de los *inputs* y dos índices correspondientes a los *outputs* del sistema de innovación. Cada índice parcial se construye a partir de la media simple de cinco o seis indicadores básicos estandarizados (5).

Los datos correspondientes a los índices global y parciales aparecen en el cuadro núm. 1. Como se explica con mayor detalle en las notas al final del texto, los indicadores básicos estandarizados, y por tanto los índices calculados a partir de ellos, varían entre 0 (peor situación) y 1 (mejor situación). Lógicamente, para que un país o región alcance valor 1 en un índice determinado, debería obtener el valor 1 en todos los indicadores estandarizados, lo que no suele ocurrir. Por eso, en el cuadro núm. 1 incluimos también los promedios para los tres países europeos líderes según el valor del índice global: Dinamarca, Finlandia y Suecia. El índice global de los países líderes (0,67) es más del doble del que corresponde a España (0,30) y Portugal (0,28), que se encuentran cerca entre sí: España ocupa el puesto 16 en la UE-25 y Portugal el 18. Cuando desagregamos el índice global SII, observamos que las posiciones relativas tienden a mantenerse, con algunas excepciones destacables. En lo positivo, Portugal sube hasta el sexto puesto en el indicador EIS3, que se concentra en el aspecto de innovación y empresa. Los in-

**CUADRO NÚM. 1
VALORES DE LOS ÍNDICES DE INNOVACIÓN Y POSICIÓN EN EL RANKING DE LA UE-25**

| Índice | España | España (posición) | Portugal | Portugal (posición) | Media líderes (**) |
|--|--------|----------------------|----------|------------------------|-----------------------|
| SSI (Índice sintético de innovación) | 0,30 | 16 | 0,28 | 18 | 0,67 |
| EIS1 (Conductores de innovación) | 0,38 | 14 | 0,16 | 24 | 0,77 |
| EIS2 (Creación de conocimiento) | 0,40 | 14 | 0,30 | 17 | 0,64 |
| EIS3 (Innovación y empresa)..... | 0,25 | 22 (*) | 0,52 | 6 (*) | 0,62 |
| EIS4 (Aplicaciones)..... | 0,25 | 19 | 0,29 | 18 | 0,66 |
| EIS5 (Propiedad intelectual) | 0,24 | 13 | 0,08 | 17 | 0,67 |

(*) Sólo existen datos para 23 Estados

(**) Los países líderes son Dinamarca, Finlandia y Suecia

Fuente: European Commission (2005b).

Para el cálculo del índice EIS1 (Conductores de innovación) se promedian los valores estandarizados de los indicadores 1.1 a 1.5 del cuadro núm. 2; para el cálculo del EIS2 se promedian los valores estandarizados de los indicadores 2.1 a 2.5 de ese mismo cuadro, y así sucesivamente.

dicadores básicos 3.1 a 3.5 en el cuadro núm. 2, ponen en evidencia que los buenos resultados en este ámbito se deben a un elevado gasto en TIC en porcentaje del PIB (7,1 por 100) y un porcentaje muy importante de empresas que realizan actividades internas de innovación (36,2 por 100) e innovan en *management*, organización y otros aspectos no estrictamente técnicos (51,0 por 100). Al contrario que Portugal, España presenta pésimos resultados en este indicador, ocupando la posición 22, de 23 países con datos disponibles. La culpa de ello la tienen un muy escaso desarrollo del capital riesgo (casi ocho veces inferior a Suecia, el país líder en innovación según el informe EIS2005, y la mitad de la media para la UE-15), un bajo gasto en TIC (5,2 por 100 del PIB), y una limitada proporción de empresas que innovan internamente o en cooperación con otras empresas y entidades. También, en el lado negativo, Portugal se sitúa en penúltima posición en el seno de la UE-25 en el indicador EIS2, que tiene que ver con educación y formación. Observando de nuevo el cuadro número 2, Portugal muestra unos niveles de formación de su población activa muy deficientes (indicadores 1.1, 1.2. y 1.5) y una bajísima tasa de trabajadores enrolada en programas de formación continua (indicador 1.4).

España es superior a Portugal en creación de conocimiento y la generación de propiedad intelectual, aunque más por la debilidad de la situación de Portugal que por la fortaleza de España en términos absolutos. En este sentido, algunos de los datos del cuadro número 2 lo demuestran. El número de patentes solicitadas a la Oficina Europea de Patentes por millón de habitantes (indicador 5.1) en Suecia es 12 veces mayor que en España y 72 veces el número correspondiente a Portugal. Si usamos la media de UE-25 en vez de los datos para Suecia, esos valores se reducen sólo hasta 5 y 31 veces, respectivamente. Otro ejemplo nos lo da el indicador de gasto empresarial en I+D como porcentaje del PIB (indicador 2,2). España (0,57) gasta más del doble que Portugal (0,26), pero por debajo de la mitad que la UE-25 (1,26) y menos de la quinta parte que Suecia (2,93).

La perspectiva dinámica que ofrece el EIS tampoco es muy positiva. De acuerdo con la clasificación que se ofrece en European Commission (2005b), el indicador

sintético de innovación desde que arranca el informe EIS, a principios de la década, empeora ligeramente en el caso de España y mejora levemente en el caso de Portugal. De hecho, España se sitúa en el grupo de países que «pierden terreno», junto a Estonia, Bulgaria, Polonia, Eslovaquia, Rumanía y Turquía. Portugal aparece en el *cluster* de países denominado *catching up* (6). En todo caso, al ritmo de mejora relativa mostrado por Portugal en los primeros años de esta década, la convergencia plena con la media de la UE-25 no se produciría en menos de 20 años. Afortunadamente, el esfuerzo español en I+D+i en los dos últimos años parece que está remontado, impulsado por esperanzadoras reformas en las políticas públicas (7), que cabe esperar que serán reforzados por los cambios en la orientación comunitaria, estatal y regional dada a la política regional europea en el septenio 2007-2013.

III. EL SISTEMA DE INNOVACIÓN EN LA EURORREGIÓN

En el cuadro núm. 3 aparecen los indicadores regionales para Galicia y la Región Norte de Portugal. El número de indicadores disponible se reduce a la mitad, de 26 a 13, y la información corresponde en su mayor parte a los años 2001 y 2002. El índice global para ambas regiones (RNSII) las sitúa en el entorno de la mediana de sus propios países. Incluyendo a Ceuta y Melilla como observación adicional, Galicia ocupa el puesto noveno. Por su parte, la Región Norte de Portugal aparece en tercer lugar entre las siete regiones portuguesas, si bien Madeira y Azores, las dos pequeñas regiones ultra periféricas portuguesas, se sitúan por detrás de la Región Norte.

Sin embargo, media y mediana difieren. Los datos promedio para España y Portugal tienden a ser mejores que los de la eurorregión. El motivo fundamental es que existen algunas regiones que se sitúan claramente por encima de las demás, elevando significativamente la media. En el caso de España: Madrid, País Vasco, Navarra y Cataluña. En el caso de Portugal, la región de Lisboa y Valle del Tajo. En todo caso, estas cinco regiones no dejan de aparecer por debajo de la media

**CUADRO NÚM. 2
INDICADORES ESTATALES DE INNOVACIÓN**

| Indicador | Suecia | UE-25 | España | Portugal |
|---|--------|-----------|--------|----------|
| 1.1. Porcentaje de graduados en ciencias e ingeniería en relación a la población entre 20 y 29 años | 13,9 | 12,2 | 12,6 | 8,2 |
| 1.2. Porcentaje de población con educación superior en relación a la población entre 25 y 64 años | 28,2 | 21,9 | 26,4 | 12,5 |
| 1.3. Numero de líneas de banda ancha en relación a la población total..... | 12,1 | 6,5 | 6,7 | 6,4 |
| 1.4. Porcentaje de participantes en programas de formación continua en relación a la población entre 25 y 64 años | 35,8 | 9,9 | 5,1 | 4,8 |
| 1.5. Porcentaje de la población entre 20 y 24 años que han completado al menos educación secundaria..... | 86,3 | 76,7 | 61,8 | 49,0 |
| 2.1. Gasto público en I+D en relación al PIB..... | 1,02 | 0,69 | 0,48 | 0,52 |
| 2.2. Gasto empresarial en I+D en relación al PIB | 2,93 | 1,26 | 0,57 | 0,26 |
| 2.3. Porcentaje de gasto en I+D en manufacturas realizado en sectores de media y alta tecnología en porcentaje..... | 93,7 | — | 78,3 | 68,2 |
| 2.4. Porcentaje de empresas que reciben financiación pública para la innovación | 9,1 | — | 8,9 | 13,7 |
| 2.5. Porcentaje del gasto en I+D realizado por las universidades financiado por el sector empresarial..... | 5,5 | 6,6 | 6,4 | 1,5 |
| 3.1. Porcentaje de PYME que realizan actividades internas de innovación ... | 35,2 | — | 22,9 | 36,2 |
| 3.2. Porcentaje de PYME que cooperan con otras empresas o instituciones en actividades de innovación..... | 13,4 | — | 4,4 | 7,0 |
| 3.3. Gasto de las empresas en actividades de innovación en relación a su facturación | — | — | 1,04 | 2,62 |
| 3.4. Volumen del capital riesgo en porcentaje del PIB..... | 0,081 | 0,025 (*) | 0,012 | 0,026 |
| 3.5. Gasto en TIC en porcentaje del PIB..... | 8,7 | 6,4 | 5,2 | 7,1 |
| 3.6. Porcentaje de PYME que innovan en management, organización y otros aspectos no estrictamente técnicos | 44,0 | — | 46,0 | 51,0 |
| 4.1. Porcentaje de trabajadores en sectores de alta tecnología..... | 4,85 | 3,19 | 2,35 | 1,45 |
| 4.2. Porcentaje de productos de alta tecnología sobre el total de exportaciones | 13,1 | 17,8 | 5,9 | 7,4 |
| 4.3. Porcentaje de facturación de las empresas que corresponde a nuevos productos no existentes en el mercado..... | — | — | 4,5 | 10,8 |
| 4.4. Porcentaje de facturación de las empresas que corresponde a nuevos productos ya existentes en el mercado | — | — | 2,9 | 15,1 |
| 4.5. Porcentaje de trabajadores en sectores manufactureros de media y alta tecnología | 7,03 | 6,60 | 5,15 | 3,17 |
| 5.1. Número de patentes solicitadas a la oficina europea de patentes por cada millón de habitantes..... | 311,5 | 133,6 | 25,5 | 4,3 |
| 5.2. Número de patentes concedidas por la oficina de patentes y marcas de los EE.UU. por cada millón de habitantes..... | 187,4 | 59,9 | 8,0 | 1,3 |
| 5.3. Patentes triádicas por cada millón de habitantes..... | 91,4 | 22,3 | 2,8 | 0,8 |
| 5.4. Número de nuevas marcas comerciales comunitarias por cada millón de habitantes..... | 111,5 | 87,2 | 129,4 | 47,8 |
| 5.5. Número de nuevos diseños comerciales comunitarios por cada millón de habitantes..... | 89,0 | 84,0 | 71,1 | 26,3 |

(*) Dato correspondiente a la UE-15.

Fuente: European Comission (2005a). La definición detallada de cada indicador y las fuentes estadísticas correspondientes aparecen en el propio documento. La mayor parte de los datos de base corresponden a 2003 o 2004.

UE-15 en la mayoría de los indicadores (cuadro número 3). Por tanto, la eurorregión Galicia-Norte de Portugal se hallaría en un grupo intermedio entre esos polos de innovación peninsulares y las regiones con mayor atraso en su sistema de innovación. Atendiendo a los valores del índice global RNSII, en ese grupo intermedio figurarían también Alentejo y Región centro, en Portugal, y Aragón, Comunidad Valenciana, Murcia, Castilla y León y Cantabria en la parte española.

Atendiendo a las cifras del cuadro núm. 3, el sistema de innovación gallego presenta carencias similares a las del conjunto de España, más acentuadas en el caso de la producción de patentes, el número de empresas innovadoras y el gasto empresarial en I+D. La comparación con Madrid sólo añade un matiz al cua-

dro: un limitado número de trabajadores en servicios de alta tecnología. Por lo que respecta a la Región Norte, el diagnóstico es similar al del conjunto de Portugal: un capital humano insuficiente, escasa formación continua y bajo gasto empresarial en I+D.

A la vista de todo lo anterior, no es difícil concluir que los esfuerzos públicos y privados en la eurorregión Galicia-Norte de Portugal deberían apostar por reforzar significativamente sus sistemas de innovación. En este sentido, hay que tener bien presente la asimetría existente entre Galicia y la Región Norte de Portugal en cuanto a autonomía y capacidad de definir políticas públicas en el ámbito del I+D+i. Probablemente, deba ser Galicia la que lidere la cooperación transfronteriza si se quiere trabajar de forma conjunta, más allá de

**CUADRO NÚM. 3
INDICADORES REGIONALES DE INNOVACIÓN**

| <i>Indicador</i> | <i>Galicia</i> | <i>España</i> | <i>Madrid</i> | <i>R. Norte</i> | <i>Portugal</i> | <i>Lisboa</i> | <i>UE-15</i> |
|--|--------------------|---------------|-------------------|-----------------|-----------------|------------------|--------------|
| Regional National Summary Innovation Index (RNSII) <i>Ranking dentro del país</i> | 9ª/18 | | 1ª/18 | 3ª/7 | | 1ª/7 | |
| PIB per cápita y <i>ranking</i> dentro del país (euros)..... | 12.011 (16ª/18) | 15.261 | 20.412 (1ª/18) | 9.260 (4ª/7) | 11.244 | 15.024 (1ª/7) | 22.603 |
| 1. Porcentaje de población con educación superior en relación a la población entre 25 y 64 años | 21,53 | 24,36 | 33,92 | 7,10 | 9,36 | 12,43 | 21,78 |
| 2. Porcentaje de participantes en programas de formación continua en relación a la población entre 25 y 64 años | 5,96 | 4,97 | 3,75 | 2,04 | 2,85 | 3,52 | 8,52 |
| 3. Porcentaje de trabajadores en manufacturas de media y alta tecnología | 5,71 | 5,35 | 5,92 | 3,15 | 3,33 | 4,35 | 7,41 |
| 4. Porcentaje de trabajadores en servicios de alta tecnología . | 1,48 | 2,50 | 6,62 | 0,93 | 1,45 | 2,66 | 3,57 |
| 5. Gasto público en I+D en relación al PIB..... | 0,50 | 0,46 | 0,79 | 0,43 | 0,57 | 0,72 | 0,68 |
| 6. Gasto empresarial en I+D en relación al PIB..... | 0,19 | 0,50 | 0,97 | 0,16 | 0,27 | 0,42 | 1,30 |
| 7. Número de patentes de alta tecnología solicitadas a la oficina europea de patentes por cada millón de habitantes..... | 0,4 | 3,6 | 9,1 | 0,6 | 0,7 | 1,4 | 31,6 |
| 8. Número de patentes solicitadas a la oficina europea de patentes por cada millón de habitantes..... | 4,1 | 24,1 | 36,1 | 5,9 | 5,5 | 6,5 | 161,1 |
| 9. Proporción de empresas manufactureras que innovan (*) ... | 0,30 | | 0,43 | 0,00 | | 0,42 | |
| 10. Proporción de empresas de servicios que innovan (*)..... | — | | — | 0,71 | | 0,66 | |
| 11. Gasto de las empresas manufactureras en actividades de innovación en relación a su facturación (*)..... | 0,89 | | 0,56 | 1,00 | | 0,65 | |
| 12. Gasto de las empresas de servicios en actividades de innovación en relación a su facturación (*)..... | — | | — | 0,05 | | 0,02 | |
| 13. Porcentaje de facturación de las empresas que corresponde a nuevos productos ya existentes en el mercado (*)..... | 0,24 | | 0,60 | 0,30 | | 1,00 | |

(*) Para los indicadores 9 a 13 sólo se dispone de los valores estandarizados por la norma de cada país. El indicador adopta valor 1 en el caso de la mejor región del país y 0 en la última.

Fuente: European Commission (2003). La definición detallada de cada indicador y las fuentes estadísticas correspondientes aparecen en el documento. La mayoría de los datos de base corresponden a 2001 ó 2002.

proyectos ocasionales. Dicho esto, a mi juicio, las prioridades de la eurorregión deberían ser:

— Incrementar el volumen de recursos financieros dedicados a I+D, tanto por el sector privado como por el público. Los datos muestran un esfuerzo empresarial seis veces inferior a la media de la UE-15, y casi 15 veces menor que en Suecia. Por su parte, los datos de esfuerzo financiero público pueden resultar algo engañosos, sobre todo en el caso de las comunidades autónomas españolas. La fuerte nivelación horizontal que incorpora el sistema de financiación autonómico de régimen común hace que los recursos públicos de los territorios menos ricos en términos de PIB sean muy superiores a los de los territorios más desarrollados. Por tanto, dedicar el mismo volumen de recursos en términos de PIB supone de hecho menores inversiones per cápita, un menor porcentaje del presupuesto autonómico dedicado a I+D y, en definitiva, menor esfuerzo. Probablemente, para las comparaciones interregionales tenga más sentido utilizar indicadores de gasto público en I+D expresado en términos per cápita. Que ambas regiones converjan en gasto público por habitante con las respectivas medias estatales pasa por que la ratio gasto/PIB supere cerca del 25 por 100 a la media estatal (8). En Galicia, la ratio es sólo un 9 por 100 superior, y en la Región Norte es inferior. La mejor situación de partida y la mayor autonomía política y financiera que disfrutaban las CC.AA. españolas respecto a las regiones

portuguesas hace que este objetivo sea más fácilmente alcanzable en el caso de Galicia.

— Potenciar significativamente la formación continua. Como ya hemos señalado anteriormente, la escasa atención a este aspecto es una deficiencia que afecta al conjunto de los sistemas de innovación español y portugués. Por ello, debería convertirse en un objetivo prioritario de las agendas políticas en el área de I+D+i en ambos países.

— Avanzar en el desarrollo armónico e integrado de las tres partes de la fórmula: la investigación básica (I), tradicionalmente liderada por las universidades, las aportaciones de la investigación privada en grandes empresas (D), y la innovación (i), en la que desempeñan un papel muy relevante las redes de transferencia tecnológica o los centros de difusión tecnológica para la incorporación de tecnología propia o externa al sistema productivo de la eurorregión. Fortalecer sólo una de las tres patas puede mejorar algunos de los indicadores básicos del cuadro núm. 2, e incluso impulsar cierto avance en el índice sintético. Pero el efecto económico final será menor que en soluciones más equilibradas (European Commission, 2005b). Desde esta perspectiva, podríamos caracterizar al sistema de innovación español (y al gallego por inclusión) como un sistema que ha primado la I mayúscula. Por el contrario, el portugués (y el de la región Norte) ha potenciado

comparativamente más algunos aspectos de la i minúscula, como el uso de las TIC o las innovaciones en gestión, pero no las relaciones universidad-industria (Conceição y otros, 2003).

— La mejora en la integración señalada en el punto anterior redundaría en una relación más ventajosa entre *inputs* y *outputs* del proceso innovador. Si el gasto en I+D en la eurorregión es escaso, su traducción en patentes está significativamente alejada incluso de algunas regiones españolas y portuguesas que, como hemos visto, están a una enorme distancia de países líderes como Suecia, Dinamarca o Finlandia.

— Es preciso establecer prioridades. Las dos partes de la eurorregión, individual y colectivamente, deben concentrar los esfuerzos en las actividades en las que, por diferentes motivos, cuentan con ventajas o claras potencialidades. Poco se puede esperar de una política generalista de «lluvia fina», en la que todas las actividades productivas, grupos de investigación y departamentos universitarios, empresas, investigadores... reciben apoyos similares, sin discriminar entre las prioridades económicas globales de la eurorregión y sin considerar como variables de reparto aspectos como la excelencia investigadora o la eficiencia en el uso de los recursos. En Lago Peñas y Prada (2006) definimos una lista de actividades hacia las que el sistema gallego de I+D+i debería girar si queremos optimizar nuestros recursos. Lista que, al menos parcialmente, también valdría para la región Norte de Portugal, y que recoge líneas de actuación con una clara orientación hacia los mercados exteriores: las actividades alimentarias, derivados del mar y la ganadería, el complejo forestal-industrial, los minerales no metálicos, automoción, naval, servicios de logística, confección, generación eléctrica y algunos segmentos de la industria química. En todo caso, siendo estas las realidades exportadoras, nada impide hacer apuestas selectivas por actividades como los servicios de cine, radiotelevisión, comunicación, artísticos y espectáculos, para las que ya se cuenta con una oferta formativa de capital humano competitiva y con iniciativas empresariales emergentes con vocación exportadora. En otros casos, podrían detectarse nichos productivos a potenciar con esfuerzos selectivos de I+D+i en aquellas áreas para las que Galicia cuenta con recursos, pero que hoy se cubren con importaciones. Entre otras: productos cárnicos, papel, cerámica, industria auxiliar del automóvil y servicios a empresas (Prada, 2004).

— Hay que asumir la dificultad de una convergencia plena con las regiones líderes europeas en el corto y medio plazo. Incluso en el largo plazo, en pocos casos la eurorregión va a poder ser líder tecnológico. Pero en muchos más se podrán hacer aplicaciones imaginativas de utilización de recursos científico-tecnológicos ya existentes (material de transporte, confección, energía...), que vayan abriendo, a su vez, nichos de I+D+i a medida de las necesidades y potencialidades específicas de la eurorregión. Ejemplos como los de Inditex o el desarrollo de la planta de PSA-Citroën en Vigo no se explican por recursos derivados de líneas de I+D autóctonas, sino por la capacidad de haber absorbido y mejorado procesos y productos con éxito competitivo

manifiesto. En este sentido, el reciente trabajo de Bhidé (2006) insiste en la necesidad de no obsesionarse con el liderazgo tecnológico y prestar más atención a la capacidad del tejido empresarial de adoptar las innovaciones, adaptarlas a los mercados locales y convencer a sus clientes de que prueben los nuevos productos. La relevancia del *marketing* y de la capacidad para crear estructuras empresariales innovadoras pueden hacer de los ejecutivos una figura al menos tan importante para el sistema de innovación como el número de graduados en ciencia e ingeniería.

— Ciertamente, en la eurorregión no se dan las mismas condiciones que hicieron posible que algunos países aumentaran extraordinariamente su gasto de I+D financiado por las empresas, hasta convertirse en líderes en innovación, como los países nórdicos. Ni existen muchas grandes empresas que actúen como tractoras de I+D, ni gran parte de las actividades productivas se encuentran en sectores de alta tecnología. Sin embargo, este diagnóstico no debería paralizar los esfuerzos para cambiar la situación desde el ámbito público. A la fragmentación puede oponérsele la cooperación interempresarial (*clusters*) y la externalización de las actividades de I+D+i hacia centros especializados existentes o de nueva creación. Y el sector público puede y debe incentivar estas interrelaciones en «triple hélice». Por lo que se refiere a la especialización productiva, el planteamiento debe ser incluso más ambicioso. En un contexto competitivo como el actual, debe apostarse por modelos basados en la diferenciación y la tecnología, en la calidad y la seguridad de los productos más que en la cantidad y los costes bajos, que colisionan en muchos casos con la seguridad. Un buen ejemplo de esta metamorfosis se encuentra en el sector vitivinícola gallego y el textil.

IV. CONCLUSIONES

Las conclusiones del artículo pueden sintetizarse en los cuatro puntos siguientes:

1. Los sistemas de innovación comunitario, estatal y regional son una variable muy relevante para explicar los resultados económicos a las diferentes escalas. Y cabe esperar que esta influencia se acentúe en un sistema productivo que cada vez gravita más sobre el conocimiento definido en sentido amplio. Por ello, las infraestructuras de transporte no pueden agotar los recursos y las prioridades de los gobiernos.

2. Los sistemas de innovación regionales vienen influidos, en mayor o menor medida, por los sistemas estatales. Los datos muestran que España y Portugal ocupan posiciones bajas en el *ranking* europeo. Según los últimos datos disponibles, España se situaría en el decimosexto puesto en la UE-25, y Portugal en el decimoctavo, muy lejos de los países líderes del Norte de Europa y claramente por debajo de la media en casi todos los indicadores relevantes.

3. Tanto Galicia como la Región Norte de Portugal se encuentran en una posición intermedia en el seno de sus países, aunque lejos de los cinco polos más in-

novadores de la península ibérica: Madrid, Cataluña, País Vasco, Navarra y Lisboa y valle del Tajo. En otras palabras, el sistema de innovación de la eurorregión se encuentra en la segunda división de países que, a su vez, se sitúan en una tercera división europea, por debajo de la liga de los «líderes innovadores» y de los que presentan un «resultado promedio» (European Commission, 2005a). Y no hay que olvidar que en este ámbito el conjunto de Europa está rezagada respecto a áreas más dinámicas como Norteamérica y Japón.

4. Si la eurorregión Galicia-Norte de Portugal quiere convertirse en un espacio económico dinámico a escala peninsular y europea, aprovechando las potencialidades que le brindan sus recursos naturales y su posición geoestratégica en la fachada atlántica, debe redefinir y potenciar extraordinariamente sus sistemas de innovación. La tarea no es fácil. Requiere cuantiosos recursos financieros, un diseño inteligente de las políticas públicas, una estrecha colaboración de universidades, empresas y administración, y tiempo. Una política regional comunitaria para el período 2007-2013 que apueste más decididamente por la innovación debería de ser uno de los pilares sobre los que apoyar ese cambio estratégico.

NOTAS

(*) El autor agradece los valiosos comentarios de Albino Prada (Universidad de Vigo). Buena parte de las ideas formuladas en este artículo son resultado de trabajos y reflexiones conjuntas.

(1) Aunque, como señalaba recientemente *The Economist*, en ese intento de mimetismo la Unión Europea quizá podría estar primando en exceso grandes proyectos públicos (como los proyectos QUADERO o el proyecto de creación de un gran Instituto Tecnológico Europeo a semejanza del americano MIT) a costa de actuaciones menos visibles, pero posiblemente más eficaces: «Los verdaderos problemas del continente [europeo] se encuentran en cosas como la falta de espíritu empresarial, los débiles lazos entre universidades, empresas y gobiernos, un sector de capital-riesgo subdesarrollado, un engorroso procedimiento para las patentes y un papeleo que maniatada a las pequeñas empresas. Son necesarios cambios en el conjunto del sistema, no un puñado de proyectos de alta tecnología que apenas afectarán a esos grandes problemas y que pueden acabar malgastando una cantidad significativa de dinero público» (*The Economist*, 2006).

(2) El informe de la RTA (2005) cubre los tres ámbitos, integrados en un espacio económico más amplio como es el Arco Atlántico europeo, desde Canarias hasta Gran Bretaña. Para el caso específico de Galicia puede consultarse CIEF (2004).

(3) Según el *ranking* empresarial de la revista *Fortune* publicado en julio de 2006 (2006 Global 500, *Fortune* 13/2006), Portugal no contaba con ninguna empresa entre las 500 más grandes del mundo. España cuenta con 9: Repsol YPF (puesto 84), Grupo Santander Central Hispano (93), Telefónica (108), Endesa (280), CEPSA (322), BBVA (410), Altadis (429), ACS (447), Iberdrola (466). En comparación, las tres economías europeas más grandes cuentan con 38 (Francia y Gran Bretaña) y 35 (Alemania). Además, de las nueve empresas españolas, sólo Telefónica se encuentra en los sectores habitualmente identificados como manufacturas de tecnología media o alta: productos químicos (NACE24), maquinaria (NACE29), equipamiento de oficina (NACE30), equipamiento eléctrico (NACE31), telecomunicaciones (NACE32), instrumentos de precisión (NACE33), automoción (NACE34) y sector aeroespacial y otros transportes (NACE35).

(4) Toda la documentación generada hasta el momento se encuentra disponible en www.trendchart.org.

(5) En 2005, el índice sintético de innovación del *European Innovation Scoreboard* (EIS) y los 5 índices parciales combinan los resultados de 26 indicadores con diferentes métricas. Por ejemplo, algunos

indicadores se basan en resultados por millón de habitantes, mientras que otros usan el porcentaje de ventas por productos innovadores. A fin de construir índices compuestos, los indicadores deben adoptar una métrica común. El índice sintético y los índices parciales se calculan en dos fases. En la primera se estandarizan los valores de cada indicador aplicando la siguiente fórmula:

$$y_{ij}^t = \frac{x_{ij}^t - \text{Min}(x_j^t)}{\text{Max}(x_j^t) - \text{Min}(x_j^t)}$$

donde x_{ij}^t es el valor del indicador j para el país i en el momento t , y es el valor transformado. *Min* indica el valor mínimo observado en los diferentes países y *Max* el valor máximo observado. Por construcción, estos indicadores estandarizados varían entre el valor 0, para el país en peor situación, y 1 para el mejor situado. En el segundo paso se toma la media simple de los valores de los indicadores transformados (EUROPEAN COMMISSION, 2005a y 2005b). Para el cálculo del índice EIS1 (cuadro núm. 1) se promedian los valores estandarizados de los indicadores 1.1 a 1.5 del cuadro núm. 2; para el cálculo del EIS2 se promedian los valores estandarizados de los indicadores 2.1. a 2.5, etcétera.

(6) Por encima de ambos grupos se encuentran dos *clusters*: el llamado «desempeño promedio» y el de los «países líderes», entre los que figuran Suecia, Finlandia, Dinamarca, Alemania y, fuera de la UE, Japón, Suiza y EE.UU.

(7) «En 2005 las políticas públicas en el sistema de I+D+i han ganado protagonismo y, en especial, hay que resaltar el papel central que se le ha atribuido a la estrategia nacional de I+D+i (Ingenio 2010), en el Programa Nacional de Reformas de España de Octubre de 2005» (Fundación COTEC, 2006: 205).

(8) De acuerdo con el cuadro núm. 3, el PIB per cápita gallego equivale al 79 por 100 del español, y el de la Región Norte, al 82 por 100 del portugués. Partamos de la siguiente identidad:

$$\frac{I+D}{POB} = \frac{I+D}{PIB} \cdot \frac{PIB}{POB}$$

Dado que el segundo miembro del producto se sitúa en el entorno del 80 por 100 de la media estatal en las dos regiones, el primer miembro debería situarse próximo al 125 por 100 de la media para tener un gasto en I+D público por habitante igual a la media. Es decir, el gasto público sobre el PIB debería ser en ambas regiones al menos un 25 por 100 superior a la media estatal correspondiente.

BIBLIOGRAFÍA

- BARRO, R. J., y SALA-I-MARTIN, X. (1995), *Economic Growth*, The MIT Press, Cambridge.
- BHIDÉ, A. (2006), «Venture consumption, innovation and globalization», *CESifo, Venice Summer Institute 2006, 21-22 de julio de 2006* (www.cesifo-group.de).
- BIEHL, D. (1986), *The Contribution of Infrastructure to Regional Development. Final Report*, CEE, Luxemburgo.
- CIEF (2004), «Sistema ciencia-tecnología-industria», en *A Economía Galega. Informe 2003*, Fundación Caixa Galicia, Santiago de Compostela: 309-333.
- CONCEIÇÃO, P., y otros (2003), *Relações Universidade-Indústria em Portugal e nos Estados Unidos da América*, Lisboa, Gradiva.
- EUROPEAN COMMISSION (2003), *European Trend Chart on Innovation. 2003 European Innovation Scoreboard: Technical Paper 3. Regional Innovation Performances*, (www.trendchart.org).
- (2004a), *Annual Innovation Policy Report for Portugal. Covering Period: September 2003-August 2004*, Bruselas.
- (2004b), *Annual Innovation Policy Report for Spain. Covering Period: September 2003-August 2004*, Bruselas.
- (2005a), *European Trend Chart on Innovation. European Innovation Scoreboard 2005: Comparative Analysis of Innovation Performance*, (www.trendchart.org).
- (2005b), *European Trend Chart on Innovation. Innovation Strengths and Weaknesses*, (www.trendchart.org).

FUNDACIÓN COTEC (2006), *Informe COTEC 2006*, Fundación COTEC, Madrid.

KOK, M. W. (coord.) (2004), *Relever le défi: la stratégie de Lisbonne pour la croissance et l'emploi*, noviembre (http://europa.eu.int/comm/lisbon_strategy/pdf/2004-1866-FR-complet.pdf).

KRUGMAN, P. (1991), *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass.

LAGO-PEÑAS, S., y MARTÍNEZ, D. (2006), «Convergence and public investment: Regional policies revisited», en STIERLE-VON SCHÜTZ, U. y otros (eds.), *Proceedings INFER Annual Conference 2005*, de próxima aparición.

LAGO PEÑAS, S., y PRADA, A. (2006), «Objetivo I+D+i», en ÁLVAREZ CORBACHO, X. y PRADA, A. (coord.), *Chaves da economía pública galega*, Galaxia, Vigo: 51-76.

LAMBERT, R., y BUTLER, N. (2006), *The Future of European Universities: Renaissance or Decay?*, Centre for European Reform, Londres.

PRADA, A. (2004), *Economía de Galicia: situación actual y perspectivas*, Editorial tresCtres, Santa Comba.

RODRÍGUEZ-POSE, A., y FRATESI, U. (2004), «Between development and social policies: The impact of European structural funds in Objective 1 regions», *Regional Studies*, 38(1): 97-113.

RTA (2005), *Transferencia de tecnología e innovación: claves de la cooperación para las regiones del Arco Atlántico*, Estudios 2005/3 (www.rta-atn.org).

SAPIR, A. (coord.) (2004), *An Agenda for a Growing Europe: the Sapir Report*, Oxford University Press, Oxford.

The Economist (2006), «The perils of project mania», *The Economist*, 15 de julio: 32.

VENCE, X. (1998) (dir.), *La política tecnológica comunitaria y la cohesión regional. Los retos de los sistemas de innovación periféricos*, Civitas, Madrid.

GALICIA EN LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN Y EL CONOCIMIENTO

Domingo Docampo Amoedo
Universidad de Vigo

José Manuel González González
Cidade Tecnológica de Vigo, S. A.

Resumen

En el presente trabajo se analiza la penetración de la sociedad de la información y el conocimiento en Galicia, con particular énfasis en las infraestructuras y la industria de telecomunicaciones, el capital humano y la gestión del conocimiento en el ámbito empresarial. En la medida en la que existen proyectos conjuntos se ha hecho referencia particular al impacto compartido en la eurorregión Galicia-Norte de Portugal.

Palabras clave: sociedad de la información, eurorregión.

Abstract

The present article studies the penetration of the information society and knowledge into Galicia, with particular emphasis on infrastructure and the telecommunications industry, human capital and the management of knowledge in the business environment. Insofar as there are joint projects particular reference is made to the shared impact on the Galicia-North Portugal Euroregion.

Key words: information society, Euroregion.

JEL classification: H54, J24, L96.

I. INTRODUCCIÓN

El imparable proceso de maduración de las tecnologías ligadas al mundo de la información y las comunicaciones (TIC), junto con la expansión efectiva de Internet a partir de la introducción de la *world wide web* a mediados de la década de los noventa, han propiciado avances tecnológicos que posibilitan el acceso a la Red en condiciones cada vez más favorables en precios, velocidades de acceso y servicios a los usuarios. Los avances en la transmisión por fibra óptica, unidos a la eficiencia espectral de las nuevas técnicas de compresión y modulación, y el mejor aprovechamiento de los cables telefónicos y de las redes celulares para el envío de datos a altas velocidades, han terminado por dar forma a una *sociedad red* a la que cada año se incorporan más usuarios, que cada pocos meses duplican el consumo total de información.

El asombroso despliegue capilar de Internet (más de 1.043 millones de usuarios en el mundo en junio de 2006, según Internet World Stats) y el consiguiente advenimiento de la sociedad digital nos sitúan, por tanto, al comienzo del siglo XXI ante una realidad espléndida, fruto de un desarrollo tecnológico extraordinario debido al abaratamiento progresivo de los componentes electrónicos. Son muchos los indicios de que nos hallamos ante un nuevo escenario global llamado a modificar paulatinamente nuestros hábitos personales y sociales, y el contexto en el que deberán desarrollarse las sociedades sostenibles y competitivas del futuro.

Nadie hoy alberga ninguna duda acerca de que las TIC se han revelado como el factor esencial de los cambios producidos a finales de la década de los no-

venta, en la relación entre el progreso tecnológico, la innovación y el crecimiento. Su desarrollo y aceptación han conformado un modelo de sociedad, sociedad del conocimiento, en el que se reconoce a la información su carácter de factor estratégico de progreso para los individuos, las empresas, las administraciones y, en definitiva, para toda la sociedad, debido a la disponibilidad de tecnologías que facilitan su almacenamiento y transmisión a gran escala.

Por otra parte, el predominio de las externalidades positivas en el transporte de la información, asociado a la progresiva reducción de precios de las tecnologías, parece apuntar a una correlación positiva entre, por una parte, los parámetros de consolidación de la sociedad del conocimiento y, por otra, los incrementos de productividad, la ampliación de los mercados y la reducción de la inflación. Comienza a aceptarse que hay un efecto medible de las TIC en la productividad global, derivado del incremento de las inversiones en la mejora de la información y las comunicaciones, así como de su importancia como palanca impulsora de la innovación. Sin embargo, constituye también opinión común que el impacto de este efecto en los indicadores económicos sufre un retraso de varios años; quizá podría ser esta la explicación de las dudas que muchos especialistas albergan acerca de la existencia de lo que se ha convenido en llamar la nueva economía (Gordon, 2000).

Así pues, no albergamos ninguna duda de que efectivamente se está produciendo una transición a una nueva sociedad, sociedad red o sociedad de la información y el conocimiento, y no hay gobierno de país desarrollado o en vías de desarrollo que no incluya entre sus prioridades el avance de la sociedad del co-

nocimiento. En particular, Europa ha situado la iniciativa eEurope como una de sus mayores prioridades para el resto de la década.

II. GALICIA Y LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

A finales del año 2000 un grupo de expertos elabora un estudio de la realidad del país bajo el título Galicia 2010. En el informe del capítulo relativo a «Galicia en la Sociedad del Conocimiento» (Galicia 2010, 2000: 564), se constataba «... un importante atraso en los hábitos, usos y consumos propios de la sociedad digital respecto de otras áreas de nuestro entorno». Los datos anuales de penetración de la sociedad de la información, medida en el número de usuarios de Internet recogidos en la encuesta del Estudio General de Medios (EGM, 2006), avalan las conclusiones provisionales del estudio: Galicia presenta un perfil de crecimiento por debajo de casi todas las demás comunidades autónomas.

Un seminario celebrado en Vigo en el año 2001, bajo el auspicio del Consello da Cultura Galega, trató de profundizar en el análisis de estos fenómenos desde diferentes perspectivas, aportando la visión de la Administración, de la empresa y de la universidad, con el fin de contribuir a la reflexión sobre los procesos de modernización necesarios para garantizar la consolidación y el pleno desarrollo de la sociedad del conocimiento en Galicia. Su primera conclusión, a la vista de los datos observados, coincidió con el diagnóstico efectuado en *Galicia 2010*: la comunidad autónoma parece encontrarse al final de una larga cadena de atrasos acumulados en el proceso de incorporación de la revolución informacional (Arias, 2002: 21).

En una evaluación más amplia del proceso de implantación de la sociedad de la información, la Fundación Retevisión-Auna, ahora Fundación France Telecom, realizó en algunos de sus informes anuales una clasificación de las comunidades autónomas (CC.AA.) de acuerdo con un indicador que suma ponderadamente puntuaciones en el capital humano y tecnológico, y en el grado de desarrollo de las TIC en la Administración pública. Tras las comunidades avanzadas, Galicia aparecía clasificada en la última posición de las comunidades consideradas en proceso, por delante de otras seis comunidades calificadas como emergentes (Fundación Retevisión-Auna, 2001: 240). Tres años más tarde, Galicia descendía dos puestos en dicha clasificación (eEspaña, 2004: 108).

A continuación, se recopilan los principales indicadores, tanto referentes a ciudadanos como a empresas, puestos en relación con los valores medios de España, la UE-15 y la UE-25 en base a las fuentes de datos de INE 2005, Eurostat 2005 y 2006, mediante la reelaboración propia del informe Observatorio TIC Galicia.

Una sólida implantación de la sociedad de la información en Galicia pasa, indefectiblemente, por una

apuesta decidida por el segmento de hogares y ciudadanos (gráfico 1). Es en este segmento en donde Galicia no sólo muestra mayor diferencial negativo respecto al entorno, sino que éste se ha mantenido en los últimos años (del orden de 10 puntos en la mayoría de indicadores respecto a España y prácticamente el doble en su comparativa con la Unión Europea).

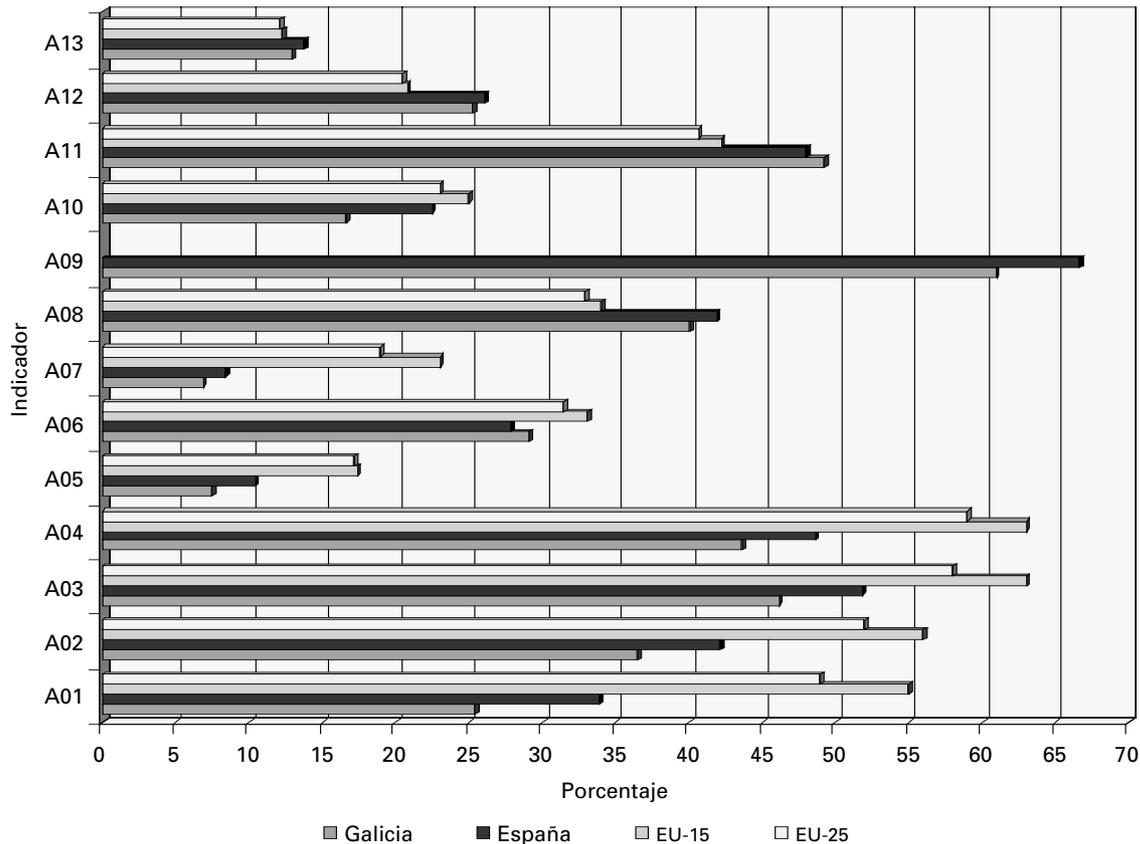
Iniciar un proceso de convergencia real y sostenible de Galicia que sea razonablemente sólido implica, por lo tanto, un plus adicional de esfuerzo de la mano de un Plan de Sociedad de la Información y el Conocimiento que sea integral, integrador, multidisciplinar y soportado por un marco presupuestario acorde con los retos que las peculiaridades demandan: dispersión poblacional, gran índice de ruralidad, envejecimiento de la población y distribución de los niveles de renta, entre otros.

Ya en lo concerniente al sector empresarial, la posición general de Galicia está más alineada respecto a los valores para España y la Unión Europea. No obstante, los resultados medios deben contextualizarse en una contribución desigual al considerar los diferentes sectores de actividad o la dimensión empresarial. Así, en relación con el tamaño empresarial, las políticas de fomento deberán poner especial énfasis en las microempresas y, desde la óptica sectorial, el segmento del comercio al por menor arroja valores medios muy limitados (gráfico 2).

Por otra parte, aunque carecemos todavía de mediciones específicas del tránsito de la sociedad de la información a la del conocimiento —aquella en la que se activa el conocimiento compartido, dando lugar a nuevas formas de gestión del capital humano y a una nueva cultura empresarial—, de los primeros estudios referidos a la penetración de las herramientas de gestión del conocimiento en Galicia (como un índice de asentamiento de la sociedad del conocimiento, a diferencia de los estudios acerca del acceso a la Red, que se refieren a la sociedad de la información) se deduce que «... en el caso de Galicia, una visión más cualitativa que cuantitativa parece indicar que no sólo la implantación de la Gestión del Conocimiento es escasa en relación con las disponibilidades de capacidad de cómputo y de comunicación, sino que su necesidad tarde en sentirse» (Figueiras, 2000: 24). Unos años más tarde, en su informe sobre la nueva economía en 2005, el Centro de Predicción Económica ligado a la Universidad Autónoma de Madrid constataba una cierta resistencia de Galicia a la penetración de la nueva economía por medio de sus índices de penetración y difusión de la nueva economía (CEPREDE, 2006). Galicia aparece en las posiciones de cola de ambos índices, aunque se aprecia una convergencia paulatina entre los puestos de cabeza y cola.

El indicador sintético CEPREDE, sobre penetración regional de la nueva economía, que contempla la contribución ponderada de los subindicadores de innovación tecnológica, la penetración en las empresas, la difusión en los hogares y la presencia en la Administración pública sitúan a Galicia en el puesto undécimo del conjunto de comunidades autónomas, *ex aequo*

**GRÁFICO 1
CIUDADANOS: ACCESO Y USO DE INTERNET**



| INDICADORES | |
|-------------|---|
| A01 | Hogares con acceso a Internet (s/total hogares) |
| A02 | Ciudadanos que usaron Internet en los últimos tres meses (s/total ciudadanos) |
| A03 | Hogares con ordenador (s/total hogares) |
| A04 | Ciudadanos que usan ordenadores en los últimos tres meses (s/total ciudadanos) |
| A05 | Ciudadanos que usaron Internet con fines educativos o formativos (cursos reglados) (s/usu. Internet últ. tres meses) |
| A06 | Ciudadanos que usan Internet en la búsqueda de información sanitaria (s/usu. Internet últ. tres meses) |
| A07 | Ciudadanos que compraron por Internet para uso privado en los últimos tres meses (s/total pers.) |
| A08 | Ciudadanos con problemas de seguridad en los últimos doce meses virus (s/usu. Internet) |
| A09 | Hogares que tomaron precauciones de seguridad en los últimos tres meses: actualizaron antivirus (s/usu. Internet últ. tres meses) |
| A10 | Hogares con banda ancha (s/total hogares) |
| A11 | Ciudadanos que interactúan con AA.PP. por Internet, buscan información (s/usu. Internet últ. tres meses) |
| A12 | Ciudadanos que interactúan con AA.PP. por Internet, descargar formularios (s/usu. Internet últ. tres meses) |
| A13 | Ciudadanos que interactúan con AA.PP. por Internet, devolver formularios (s/usu. Internet últ. tres meses) |

con Andalucía, mostrando un valor claramente inferior a la media del Estado.

En el gráfico 3, se muestran los valores para Galicia sobre un valor de referencia para España 100.

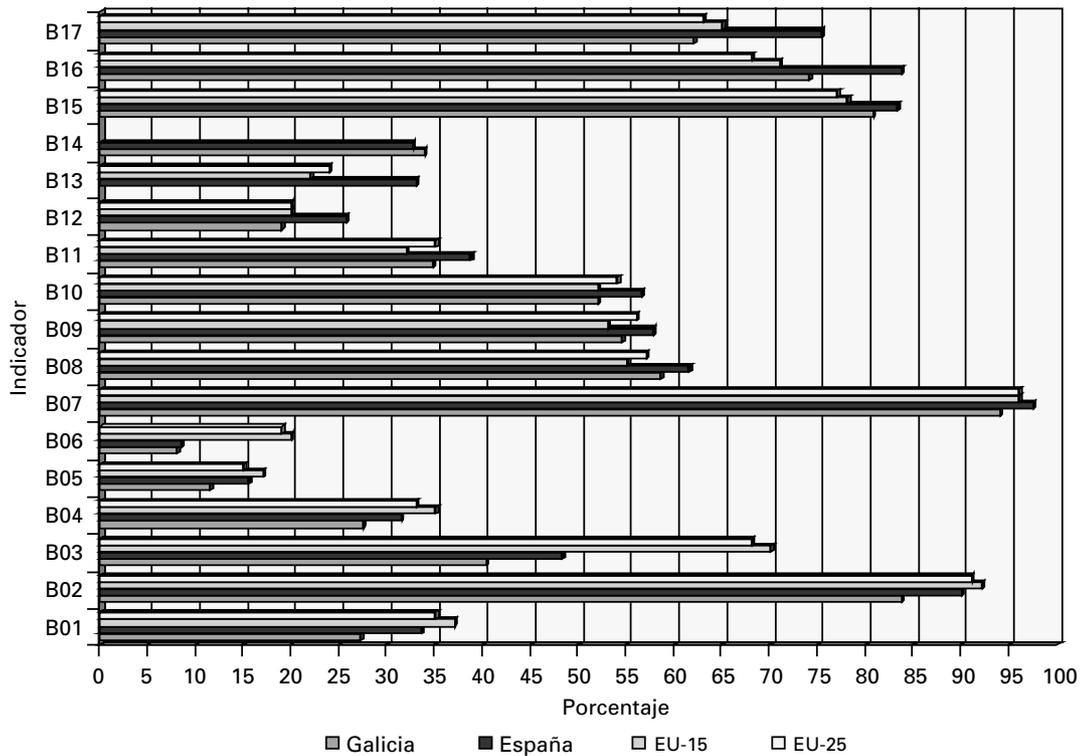
Así, si bien Galicia ocupa la décima posición en el apartado relativo a innovación tecnológica y el octavo en relación con la penetración en las empresas, en el ámbito de la difusión en los hogares y la presencia en

la Administración pública figura relegada a la antepenúltima posición.

III. LAS INFRAESTRUCTURAS TIC

Dada la importancia de las TIC en la conformación de esta sociedad emergente, no es preciso a día de hoy poseer gran capacidad de anticipación

**GRÁFICO 2
EMPRESAS: ACCESO Y USO DE INTERNET**

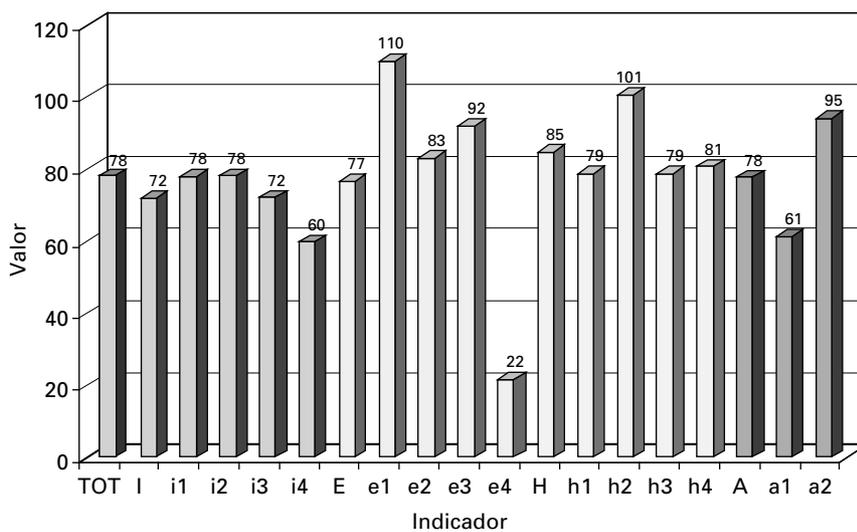


| INDICADORES | |
|-------------|---|
| B01 | Personal que utiliza ordenadores con Internet por lo menos una vez por semana (s/total pers.) |
| B02 | Empresas con acceso a Internet (s/total empresas) |
| B03 | Empresas con sitio web (s/empresas con Internet) |
| B04 | Empresas con acceso a Intranet (s/total empresas) |
| B05 | Empresas con acceso a Extranet (s/total empresas) |
| B06 | Empresas con personal que trabaja fuera y que se conecta a los SI de la empresa (s/total empresas) |
| B07 | Empresas con ordenador (s/total empresas) |
| B08 | Empresas que interactúan con las AA.PP. por Internet (s/empresas con Internet) |
| B09 | Empresas que interactúan con las AA.PP. por Internet: obtener información (s/empresas con Internet) |
| B10 | Empresas que interactúan con las AA.PP. por Internet: obtener formularios (s/empresas con Internet) |
| B11 | Empresas que interactúan con las AA.PP. por Internet; retornar formularios (s/empresas con Internet) |
| B12 | Empresas que interactúan con las AA.PP. por Internet para gestión electrónica completa (s/empresas con Internet) |
| B13 | Empresas que usan aplicaciones de <i>e-learning</i> para formación de empleados (s/empresas con Internet) |
| B14 | Empresas que usan Internet para Internet/aprendizaje (s/empresas con Internet) |
| B15 | Empresas que instalaron o actualizaron dispositivos de seguridad en PC en los últ. tres meses (s/empresas con Internet) |
| B16 | Empresas con banda ancha (s/empresas con Internet) |
| B17 | Empresas con banda ancha (s/total empresas) |

del futuro para formular el reto de la integración de dichas tecnologías como el más acuciante para cualquier pueblo que quiera estar presente en la conformación de la sociedad del conocimiento. Que el asunto de las infraestructuras de telecomunicación tiene en ese proceso carácter estratégico tampoco está en discusión.

En ese sentido, la preocupación de los sucesivos gobiernos de Galicia por adjudicar una alta prioridad a las inversiones en infraestructuras de telecomunicación propias y del operador dominante, permiten hoy contemplar una realidad que, sin ser espectacular, es al menos claramente satisfactoria. Comencemos por señalar que la red de transporte en Galicia está prác-

**GRÁFICO 3
PENETRACIÓN NUEVA ECONOMÍA GALICIA**



Fuente: Elaboración propia a partir de *Penetración Regional de la Nueva Economía 2005*.

| INDICADORES | | | |
|-------------|---|-----------|---|
| TOT | Índice de penetración de nueva economía | | |
| I | Indicador innovación tecnológica | e4 | Porcentaje de comercio exterior TIC/total comercio |
| i1 | Porcentaje de gasto I+D/PIB | H | Indicador hogares |
| i2 | Porcentaje de empleo I+D/total empleo | h1 | Porcentaje de hogares con PC |
| i3 | Porcentaje de empresas alta tecnología/total empresas | h2 | Porcentaje de hogares con teléfono fijo |
| i4 | Número de patentes por millón habitantes | h3 | Penetración de Internet |
| E | Indicador empresas | h4 | Porcentaje depoblación con e-commerce |
| e1 | Porcentaje de empresas con e-commerce | A | Indicador AA.PP. |
| e2 | Porcentaje de empresas con página web | a1 | Presupuesto TIC per cápita |
| e3 | Porcentaje de empleo alta tecnología/total empleo | a2 | Porcentaje de empresas relacionan por Internet con AA.PP. |

ticamente digitalizada, al igual que en el resto de España. En nuestro caso, las diversas redes públicas de telecomunicación dependientes de la Xunta de Galicia están explotadas y gestionadas por una sociedad pública, Retegal. A destacar, la red de *Difusión de Radio y TV*, que presta servicio a la CRTVG, Compañía de Radio y Televisión de Galicia, consiguiendo una cobertura prácticamente total, y a *RECETGA*, Red de Ciencia y Tecnología de Galicia, que combina radioenlaces digitales de diversas tecnologías y fibra óptica. Sus planes de modernización prevén incrementos de anchos de banda apropiados para incorporar avances tecnológicos. En Galicia está además desplegada la infraestructura de red de todos los operadores de fijos y móviles, con una cobertura completa en los servicios fijos por parte de Telefónica, y virtualmente completa por parte de los tres operadores de servicios móviles.

Esta década ha visto emerger en Galicia dos nuevos operadores privados de telecomunicaciones, lo que da una idea de la vitalidad del sector después de las inversiones de la década pasada.

R, operador gallego de servicios de telecomunicación por fibra óptica, lleva camino de constituirse en Galicia en la alternativa real a Telefónica en telefonía e Internet de alta velocidad, y a las plataformas de televisión multicanal por satélite en los servicios de televisión de pago. A finales de 2005, en las ciudades, R contaba ya con una participación próxima al 70 por 100 de los clientes de televisión multicanal frente al 30 de la televisión por satélite y con casi un 40 por 100 del mercado telefónico donde existe competencia de redes (datos del propio operador). Las conexiones ADSL en Galicia a finales de 2005 constituían el 55 por 100 del total de conexiones de banda ancha, frente al 45 por 100 de las de cable (eEspaña 2006: 330), lo que da idea de la solidez y solvencia de R.

Ya en el ámbito de las proyecciones en relación con su despliegue de red, el operador de cable R finalizará 2006 con 580.000 unidades inmobiliarias conectables y prevé, en el horizonte de finales de 2010, alcanzar un total de 750.000, en las que se incluyen las actuaciones en los cerca de 60 núcleos rurales nuevos que se efectuarán en este período. Desde el punto de vis-

ta de clientes, las previsiones estiman un total próximo a los 200.000 (el 7 por 100 de acceso indirecto) a finales de 2006, sobre un total de 75.000 líneas de banda ancha.

Conviene notar que prácticamente todas las operadoras europeas están abordando importantes planes de renovación y/o ampliación de redes basadas en diferentes tipos de arquitectura; estimular la competencia, además de los beneficios para los consumidores, supone movilizar inversión real, demanda de equipamiento tecnológico y demanda de profesionales cualificados. Dichos objetivos deben estar en el horizonte planificador de las administraciones públicas (AA.PP.) puesto que potencian, obviamente de la mano de las medidas complementarias de estímulo a su uso, la capacidad de desarrollo del entorno en el que se producen.

De hecho, un análisis de los datos de Galicia refleja una clara asimetría en todos los indicadores relativos a la sociedad de la información, con mejores valores en aquellos ámbitos geográficos en los que la competencia se produce. Así, en el caso de las ciudades gallegas, los indicadores de penetración de banda ancha se asemejan a los de Cataluña y Madrid.

Comunitel, por su parte, se convirtió en poco tiempo en el primer operador transfronterizo, en colaboración con el operador portugués ONI, que pasó a ser propietario de Comunitel a principios de esta década. A comienzos del año 2003 Comunitel añadió a su oferta comercial un Centro de Datos situado en el Campus de la Universidad de Vigo, desde el que ofrece servicios de gestión de datos y sistemas al sector empresarial de Galicia y el Norte de Portugal. En 2005 fue comprada por el operador sueco TELE2, que ha situado en Vigo la operación técnica de la compañía.

Por otra parte, una de las características más reseñables de la red de servicios fijos en Galicia es el esfuerzo llevado a cabo en la década pasada con el fin de proporcionar cobertura de telecomunicaciones en el ámbito rural, que puede considerarse relevante dadas las dificultades que presenta la dispersión de las unidades de población. No obstante, el sistema de acceso celular elegido dejaba fuera de los servicios de banda ancha a los ciudadanos a los que aparentemente saca de su aislamiento, dado que no permite la transmisión de datos. En los años 2004 a 2006 se ha llevado a cabo una operación a gran escala de sustitución de tecnologías, con diferentes soluciones inalámbricas, que deberá dar solución a este problema.

También a principios de dicha década, en 1993, se pone en funcionamiento en Galicia una red de interconexión entre los siete campus universitarios de las tres universidades gallegas presentes en la comunidad investigadora, denominada Red de Ciencia y Tecnología de Galicia (RECETGA). Los cambios introducidos en Red Iris, a partir del año 2003, han dado a Galicia la condición de nodo principal de comunicaciones, con tres enlaces a 2,5 Gbit/s con Madrid, Castilla y León y el País Vasco.

El nodo central de RECETGA está situado en el campus de Santiago de Compostela, donde se conecta

con la RedIRIS en Galicia, la red de comunicaciones de la comunidad científica española, y el Punto Neutro de Intercambio de Tráfico de Internet, GALNIX. Este nodo está conectado mediante tres líneas de 2,5 Gbps y una línea de 622 Mbps, planificándose su evolución en la capacidad de acceso hasta 10 Gbps, que permitan soportar las futuras aplicaciones de video, cálculo científico y tiempo real. A través de RedIRIS, los usuarios de RECETGA acceden a la red paneuropea GÉANT y a otras redes internacionales de I+D, como Internet 2, Abilene, Ca*Net, CLARA, etcétera.

En la actualidad da servicio de comunicaciones a los siete campus universitarios gallegos, centros tecnológicos y de investigación dependientes de la Xunta de Galicia, Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), Instituto Español de Oceanografía, laboratorios de investigación de complejos hospitalarios y más de veinte instituciones y empresas que trabajan en I+D+i. El número de usuarios de la Red se cifra en torno a los 100.000, incluyendo docentes, investigadores, tecnólogos y estudiantes, etc., y permite que las instituciones usuarias puedan participar en proyectos e iniciativas de investigación nacionales e internacionales tales como IRISGRID, CROSSGRID, LHCB y MISION PLANCK.

Además, la alta capacidad de transferencia de datos favoreció la creación de BUGALICIA, una de las mayores bibliotecas universitarias de publicaciones electrónicas *online* de Europa, así como la constitución de redes temáticas en Galicia como la Red Gallega de Bioinformática o la Red Gallega de Computación Paralela, Distribuida y de Tecnologías GRID.

Por otra parte, con el especial valor añadido de su carácter transfronterizo, el proyecto Torga.net constituye uno de los mayores esfuerzos de modernización de las infraestructuras de red de Galicia y el Norte de Portugal. Transportugal Galicia Network, Torga.net, un proyecto auspiciado por el programa Interreg III, desarrollado por las universidades de Minho y Vigo, el Centro de Supercomputación de Galicia y el Centro de Computação Gráfica, con el soporte tecnológico de Retegal y Comunitel, ha permitido crear una red de comunicaciones avanzadas de última generación que interconecta los campus de Vigo, Ourense, Pontevedra, Santiago, Braga y Guimaraes mediante líneas de fibra óptica de una capacidad de hasta 1 Gbps, ampliable a 10 Gbps. Por su parte, la conexión de la Universidad de Miño, con sus campus de Gualtar (Braga) y Azurem (Guimaraes), se integra en la red académica RCTS (Red de Ciencia, Tecnología y Sociedad), la cual es gestionada por la FCCN (Fundación para la Computación Científica Nacional).

Su reciente creación no impide aportar ya resultados interesantes como plataforma para dinamizar los recursos científicos y tecnológicos del espacio territorial, y como base para mejorar la competitividad del sector productivo, promoviendo para ello la implicación de los organismos regionales y empresariales en proyectos de innovación y desarrollo tecnológico conjuntos, con lo que se consolidan mecanismos de cooperación transfronteriza universitarios. El proyecto permitió también la primera trama de salas de Access Grid de la Península

la y una plataforma Grid de cálculo científico compartida a uno y otro lado del Miño.

Ya en otro orden, los próximos años se producirá la consolidación de la oferta de servicios de cable en competencia con los de banda ancha ADSL, ofertados por un número elevado de competidores sobre las redes de Telefónica. No habrá pues a medio y largo plazo problema con las infraestructuras, excepción hecha del caso de los núcleos de población semi-rural a los que hoy día la oferta no llega. Por su parte, R prevé completar sus planes de cobertura en el año 2006 tal como se ha indicado, con una inversión total acumulada próxima a los 500 millones de euros.

La disponibilidad de infraestructuras de telecomunicación en Galicia no representa pues un freno al asentamiento de la sociedad de la información. Para llegar a los parámetros de penetración de Internet, a los que deberíamos aspirar con el fin de dejar las posiciones de cola en el contexto español, no se precisa de un empuje especial a las infraestructuras, sino más bien de políticas de incentivos al acceso a los equipos y a la Red. Es necesario pues aprovechar este fuerte incremento de la oferta para actuar decididamente sobre la demanda de estos servicios, con planes movilizados, reducciones de precios en los accesos y estímulos a la adquisición de terminales de usuario en los hogares, si se quiere estrechar la brecha digital que se está abriendo entre las CC.AA., entre las que Galicia ocupa todavía una de las últimas posiciones.

IV. LA INDUSTRIA DE TELECOMUNICACIONES EN GALICIA

La industria relacionada con las TIC, a pesar de contar en la década de los ochenta con una empresa, Televés S.A., de fuerte proyección en España y capacidad exportadora, es todavía débil en Galicia, representando un porcentaje muy pequeño de su capacidad industrial. La poca industria existente está concentrada en un estrecho subsector tecnológico, cuando las posibilidades de diversificación empresarial nunca fueron tan elevadas. Excepción hecha de Televés, las demás empresas de cierta envergadura han terminado siendo compradas por capitales externos a la comunidad autónoma.

Televés sigue siendo un excelente ejemplo de empresa innovadora, capaz de generar nuevas soluciones tecnológicas y nuevas líneas de negocio. En la presente década, el Grupo Televés ha incrementado su nivel de cooperación con la investigación universitaria y ha conseguido sacar adelante cinco nuevos proyectos empresariales. El apoyo que la Administración está prestando a este grupo empresarial, con la ayuda en la puesta en marcha de su laboratorio de referencia, debe ser el punto de partida de una cooperación sostenida que redundará en beneficio de la marcha del sector.

En lo que se refiere al subsector de tecnologías de la información, fuertemente concentrado en las dos provincias occidentales, se caracteriza por la mayoría-

ria presencia de microempresas, su escasa capacidad para acceder a mercados exteriores al regional y un volumen comparativamente reducido en número de empresas (3,8 por 100 del total estatal), por lo que se evidencia la necesidad de incidir en políticas que permitan su desarrollo estructurado. La presencia de las dos operadoras con sede en la comunidad autónoma, de empresas de fabricantes de equipos de componentes y sistemas de telecomunicación, adicionalmente a la mencionada Televés, y de una oferta educativa y formativa completa constituye un marco de oportunidades propicio, junto a la suma de iniciativas como Ineo, promovido por la Zona Franca de Vigo, que tiene como objetivo impulsar la estructuración y desarrollo del sector.

Además, la apuesta por la implantación del nuevo Centro Tecnológico de Telecomunicaciones y la Ciudad Tecnológica de Vigo, en el campus de Vigo, está llamada a jugar un papel relevante como punto de anclaje sobre el que cimentar el desarrollo del sector TIC en Galicia.

Específicamente, el Centro Tecnológico de Telecomunicaciones supondrá dar un decisivo impulso a la I+D en el sector de las telecomunicaciones como catalizador para crear un tejido industrial desarrollado desde su concepción como creador y suministrador de conocimiento, que se ha de transformar en valor una vez transferido a las empresas. Sin duda, en un mercado tan competitivo y globalizado, este objetivo sólo es factible si alcanza el máximo nivel internacional en su investigación científico-técnica, buscando sinergias con grupos universitarios de calidad. En este sentido, en el ámbito de las telecomunicaciones gallegas, la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Telecomunicación de Vigo es la que concita el mayor capital humano y goza de un reconocido prestigio nacional e internacional, lo que da asiento a las importantes expectativas que genera.

V. LA EMPRESA GALLEGA Y LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

Dice una reciente comunicación de la Comisión Europea sobre la movilización del capital intelectual de Europa: «es necesario reforzar los tres vértices del triángulo del conocimiento de Europa formado por la educación, la investigación y la innovación».

Sin dejar de reconocer el esfuerzo de los últimos años, el crecimiento de España en el contexto internacional no es satisfactorio, tal como recoge la OCDE en su documento «Research and Development» Factbook 2005, al situar a España entre los países estancados, cuyo crecimiento no permite un proceso sostenido de rápida convergencia con el resto. Su cálculo y la comparación entre países se efectúa mediante la elaboración de un índice sintético de inversión en el conocimiento a partir de la suma de las inversiones en I+D, en educación superior (privada y pública) y en software para el período 1992-2000.

El análisis del apartado específico del uso de las nuevas tecnologías de información y la comunicación (TIC) refleja características análogas: aumento progre-

sivo del uso en los últimos años, pero insuficiente para que el crecimiento de la sociedad de la información en España alcance al de otros países de su entorno. Según el Informe de la Comisión Europea elaborado a través de SIBIS, España ocupa las últimas posiciones en la Europa de los 15; los principales indicadores internacionales sitúan a España muy lejos de sus aspiraciones como potencia económica. En la misma dirección apuntan los diferentes índices de otras instituciones: el Information Society Index, publicado por IDC-World Times, otorga a España el puesto 25 y el índice E-Readiness Index (Economist Intelligence Unit) el puesto 21 (datos de 2004).

Por su parte, el Foro Económico Mundial publica periódicamente su índice de disponibilidad de redes (conocido por su acrónimo en inglés NRI), que tiene como objetivo medir el grado de preparación de 104 países para participar en el desarrollo y los beneficios de las tecnologías de la información y la comunicación. Los tres subíndices que lo componen (ambiente, disponibilidad y uso) incluyen, cada uno, 90 indicadores que permiten evaluar las fortalezas y debilidades de los países analizados, además del desarrollo y uso de las TIC. El informe, correspondiente a 2005, evidencia el importante esfuerzo que debe realizar España para evolucionar desde el puesto 29 que ocupa (justo por delante de Portugal) a posiciones de privilegio.

Apunta en la buena dirección, por lo tanto, que el Gobierno apueste por la formación de capital humano y tecnológico, a través de la educación y la inversión en I+D+i, como la primera de las prioridades de gasto de los próximos presupuestos destinando a dichas políticas, del orden de 9.000 millones de euros; tendencia que deberá ser sostenible en el tiempo, acompañada de las medidas cualitativas necesarias de articulación equilibrada del sistema ciencia-tecnología-empresa, para que España ascienda posiciones en el futuro.

Además, es bien conocido que la aportación, en términos de contribución por comunidades autónomas, muestra históricamente una importante asimetría. La evolución en los últimos años, según la Fundación COTEC para la Innovación Tecnológica (2006: 25), el aumento del esfuerzo en I+D ha sido notable en regiones como Andalucía, Cataluña, Murcia y Aragón, y sobre todo en Navarra, La Rioja, Castilla y León, Comunidad Valenciana y Galicia en el período 1996-2004.

En el caso gallego, el gasto en I+D per cápita se ha triplicado en los últimos diez años; siendo especialmente intenso a partir del final de la década pasada, con valores medios de crecimiento próximos al 15 por 100 anual, indicativo de un compromiso que invita a un razonable optimismo sobre el futuro si se acompaña de una mayor vigor en la contribución del esfuerzo empresarial.

Especialmente interesante, como base de apoyo, es la vitalidad de la producción científica gallega, que significó un 8 por 100 de la española, lo que coloca a la comunidad autónoma entre las cinco primeras en este campo (sólo precedida por Madrid, Cataluña, Andalucía y Valencia), tal como se recoge en el libro *Indicadores científicos de Galicia, ISI, Web of Science,*

1990-2003, que busca medir la situación de Galicia en cuanto a la generación de nuevo conocimiento y su relación con el esfuerzo investigador. Hay que señalar, asimismo, que si bien la colaboración más intensa de la ciencia gallega se produce con los países más productivos de Europa (Inglaterra, Francia, Alemania e Italia) y con Estados Unidos, merece ser reseñable la cooperación con Portugal (6,84 por 100), sensiblemente mayor que la media española (2,25 por 100).

Cara al futuro, se abren nuevas expectativas con la aprobación del nuevo Plan Galego de Investigación, Desenvolvemento e Innovación Tecnológica 2006-2010 que, con una asignación pública para el período de 800 M€, viene a intensificar la tendencia al incremento de recursos públicos en los últimos años. Además, el gobierno gallego impulsa la creación de la Oficina de Programas Internacionales de I+D+i, con la doble misión de prestar apoyo a las entidades que forman parte del sistema gallego de I+D+i y a su propio asesoramiento, con la finalidad de incrementar la implicación en los programas europeos de investigación al amparo del VII Programa Marco. Dicha entidad debe coadyuvar a mejorar sensiblemente los modestos retornos totales conseguidos en el VI Programa Marco (35M€, que se corresponden con el 1,5 por 100 del retorno total conseguido por España).

El Plan persigue incrementar la participación de Galicia hasta alcanzar el 1,5 por 100 del PIB a su finalización, con una aportación del 50 por 100 del gasto total del I+D+i a cargo de las empresas, además de duplicar el número de investigadores hasta llegar a diez mil al final del período. Invitamos al lector a ponerlo en relación a las pautas evolutivas y proyecciones de otros países y de las diferentes CC.AA. que disponen de sus respectivos planes en vigor con horizontes semejantes. Como elementos de referencia del punto de partida y el importante esfuerzo que conllevan, debe considerarse que actualmente el I+D gallego representa un 0,89 por 100 de gasto sobre su PIB, con una aportación empresarial del 37 por 100, según los datos aportados por el INE correspondientes al año 2005.

No obstante, es patente la considerable distancia a los objetivos establecidos por la Unión Europea, a partir de la revisión de la estrategia de Lisboa, que se plasman en la consecución de un 3 por 100 de gasto sobre el PIB para 2010, con un esfuerzo de aportación de dos tercios por parte de las empresas. Recordemos que España, según datos OCDE, ocupa una posición retrasada (para el ejercicio 2004 se computaron 11.801,9 M\$ corrientes como gasto de I+D, con una contribución del 48 por 100 de las empresas y un total de 100.994 investigadores).

Revisado el marco de planificación de la I+D+i, dada su indiscutible importancia en el desarrollo de la sociedad del conocimiento, y reconocido el esfuerzo que exige de todos los agentes avanzar de manera firme y sostenible en el proceso de convergencia, la creciente colaboración entre las administraciones y el sector empresarial abre nuevas oportunidades, lo que será particularmente clave en los nuevos proyectos de centros tecnológicos que reforzarán la red de infraestructura tecnológica del sistema gallego.

Se trata de cuatro centros de investigación científica y tecnológica en los que también participan el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) y las tres universidades gallegas, y un quinto que tiene como base la automoción. Son, en concreto, el Centro de Investigación Aplicada en Tecnología Computacional y Modelización Matemática, el Centro de Ciencias Aplicadas a la Gestión del Patrimonio Cultural, el Centro de Investigación y Tecnología Marina del Atlántico, el Centro de Investigación y Tecnologías de la Vida y el Centro de Excelencia en Electrónica para Vehículos Inteligentes.

El de Investigación Aplicada en Tecnología Computacional y Modelización Matemática busca estrechar la colaboración del Centro de Supercomputación de Galicia (CESGA) con unidades científicas universitarias de excelencia, con el objetivo de disponer de capacidades y servicios avanzados en el ámbito de la tecnología computacional de altas prestaciones y la modelización numérica aplicada.

El de Ciencias Aplicadas a la Gestión del Patrimonio Cultural se concibe para ser la unidad de referencia para la investigación sobre el patrimonio histórico, desarrollando tecnologías para el análisis, conservación y valorización del medio construido, del patrimonio cultural y de los paisajes históricos y culturales.

El tercero de los centros, el de Investigación y Tecnología Marina del Atlántico, se proyecta como el eje central del proyecto de la Ciudad del Mar en Vigo. Será una unidad interdisciplinar de investigación de excelencia e integrará las capacidades científicas más competitivas de Galicia en el ámbito del Instituto de Investigaciones Marinas, las universidades y otras entidades públicas de investigación.

El Centro de Investigaciones y Tecnologías de la Vida potenciará las áreas e infraestructuras relacionadas con la investigación biomédica, prestando una particular atención a las nuevas estrategias terapéuticas y farmacológicas.

El Centro de Excelencia en Electrónica para Vehículos Inteligentes: en torno al núcleo del sector automoción, que cuenta en Vigo con la presencia de PSA-Peugeot Citroën y el CTAG, se creará un Centro de Excelencia Electrónica para Vehículos Inteligentes que estará operativo el primer semestre del próximo año, tras unas inversiones de 50 M€. Este centro de excelencia conjugará la participación de las empresas, las administraciones y los organismos públicos y privados de investigación, y contribuirá «a consolidar» el sector de la automoción en Galicia.

Por otra parte, ya desde la óptica transnacional, mención especial requiere un proyecto que está llamado a tener un importante protagonismo en el futuro desarrollo de la región Galicia-Norte de Portugal: el Instituto Hispano-Portugués de Investigación en Nanotecnología, que se ubicará en Braga (Portugal). La cumbre ibérica celebrada en Évora el pasado 19 de noviembre de 2005 ha servido de marco para su lanzamiento, bajo el impulso conjunto del Ministerio de Ciencia, Tecnología y Enseñanza Superior de Portugal y el Ministerio de Educación y Ciencia de España.

Este centro de excelencia, que acogerá a más de 200 investigadores entre sus 400 empleos, nace como una apuesta decidida común de ambos países con el objetivo de convertirse en punto de referencia mundial y polo de atracción de científicos y tecnólogos de todo el mundo en los campos de la nanotecnología y tecnologías de la información y comunicaciones.

En el campo empresarial, el grupo *Inditex* es un extraordinario ejemplo en la capacidad de definir nuevos modelos de negocio en sectores tradicionales, estableciendo como directrices la innovación y la flexibilidad soportadas en la gestión estratégica intensiva del aprovechamiento de las facilidades que generan las TIC. Más conocido por los consumidores por su buque insignia, Zara (situada en el puesto 77 de mayores marcas del mundo según la clasificación anual de la revista *Business Week* y la consultora Interbrand), el grupo engloba más de un centenar de sociedades al servicio de ocho cadenas comerciales: la mencionada Zara, Pull and Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho, Zara Home y Kiddy's Class.

Con base en Arteixo (A Coruña), se ha convertido en uno de los mayores distribuidores de moda en el mundo desde que su fundador y presidente, Amancio Ortega (a quién Daniel Piette, diseñador de Louis Vuitton, describió como «posiblemente el minorista más innovador y más arrasador del mundo»), comenzase su andadura empresarial a principios de los años 60 y abriese la primera tienda Zara en A Coruña. Así, con datos a septiembre de 2006, Inditex dispone de 2.943 tiendas (presentes en más de 400 ciudades repartidas en 64 países por cuatro continentes) que, con una plantilla de 62.268 trabajadores (la mitad en España), le han permitido alcanzar una cifra de negocio de 6.741 M€ en el ejercicio 2005.

Las TIC juegan un papel fundamental al servicio de un modelo de negocio en el que la respuesta ágil a los cambios de mercado es una característica esencial (ha lanzado más de 30.000 modelos el año pasado), de tal manera que es capaz de combinar las tendencias de la moda con la detección de los hábitos de consumo de los clientes, diseñar, producir y distribuir una colección a cualquier parte del mundo dos veces por semana. Su sistema logístico, basado en el uso intensivo de aplicaciones informáticas desarrolladas por los equipos de la compañía, permite que desde la recepción del pedido en el centro de distribución hasta la entrega de la mercancía en la tienda transcurra un tiempo medio de 24 horas para los establecimientos europeos, y hasta un máximo de 48 horas para las tiendas en América o Asia.

Por otra parte, se han hecho públicas por el grupo Unión Fenosa dos actuaciones de alcance en relación con el posicionamiento de Galicia sobre empresas de *software*: en primer lugar, el acuerdo de principios sobre la integración en el grupo empresarial Indra de los negocios de consultoría y tecnologías de la información de Soluziona (sociedad propiedad de la empresa energética y con una amplia implantación en Galicia) y, en segundo lugar, la creación de una planta de *software* en A Coruña por parte de Soluziona. Este centro, que se ubicará en un edificio propiedad de la compañía de

4.500 m², implica unas inversiones de 6 M€ y prevé la contratación de 350 trabajadores, en su mayoría ingenieros e informáticos salidos de las universidades gallegas.

Las previsiones anunciadas por la compañía y la Xunta de Galicia apuntan a su plena ocupación en 2008 sobre seis proyectos para la Administración gallega: sistema multicanal de relación con el ciudadano, gestión integral de la vinculación con el empleado público, sistema de gestión económica y tributaria, plataforma abierta de procedimientos administrativos, gestión integral de emergencias 112 de Galicia e integración global de la gestión clínica sanitaria.

VI. LA EURORREGIÓN

Los últimos quince años han visto cómo se configuraba un espacio suprarregional al amparo del proceso de cooperación transfronteriza impulsado tras la entrada de España y Portugal en la actual Unión Europea, Galicia-Norte de Portugal, con un enorme potencial de desarrollo.

Dos son las plataformas fundamentales que desde inicios de la década pasada están contribuyendo a impulsar nuevas dinámicas culturales, económicas y sociales para la eurorregión. Así, en el año 1991 se constituyó la Comunidad de Trabajo Galicia-Norte de Portugal, fruto del acuerdo entre el gobierno gallego y la Comissão de Coordenação da Região Norte de Portugal, y un año después el Eje Atlántico, auspiciado inicialmente por 13 ciudades-municipios de Galicia y Norte de Portugal (actualmente conformada por 18), mediante el pacto de Viana do Castelo, que consolidó la declaración inicial de intenciones de Porto de ese mismo año.

Durante este período, la Comunidad de Trabajo se ha centrado, prioritariamente, en la definición, selección, impulso y seguimiento de programas al amparo de la iniciativa comunitaria Interreg, abarcando proyectos de dotación de infraestructuras conjuntos a ambos lados del Miño e iniciativas de apoyo al tejido productivo que han servido de catalizador al incremento de las relaciones socio-económicas de ambas regiones. Congruentemente con la evolución del Programa Interreg en sus tres iniciativas durante el período, y acorde a la corrección de desequilibrios de infraestructuras, los esfuerzos se dirigen, cada vez más, a actuaciones de soporte al desarrollo de la sociedad del conocimiento.

El Eje Atlántico, apoyado en la perspectiva de dar forma a los sistemas urbanos de las dos regiones, está contribuyendo significativamente a perfilar una identidad común de la eurorregión mediante el fomento del intercambio cultural. El reconocimiento, a inicios de la década pasada, de Santiago de Compostela y de Oporto como capitales europeas de la cultura representa una enorme oportunidad de desarrollo.

En su devenir, el Eje Atlántico ha promovido diversos proyectos conjuntos orientados a impulsar la sociedad del conocimiento: proyecto Consolida, con la finalidad

de mejorar la información sobre oportunidades existentes en la eurorregión, mejorar el grado de conocimiento de la realidad económica de la zona, así como fortalecer estructuras de gestión de nuevas empresas y facilitar asistencia técnica de implantación de instrumentos para optimizar las competencias profesionales de los cuadros directivos; proyecto MRI (Mobilizar a Região para a Inovação) para desarrollar un marco favorable a la innovación eurorregional a través de la promoción de la innovación y de los niveles de desarrollo tecnológico de las actividades de las empresas e infraestructuras tecnológicas regionales; CIC-COMMERCE para promover la adopción de las TIC en el comercio minorista, y CASTRENOR (Cultura Castrexa no Noroeste Peninsular).

El potencial de la eurorregión Galicia-Norte de Portugal se pone de manifiesto al considerar sus magnitudes básicas: superficie de 51.200 km², que equivalen a la décima parte de la Península Ibérica, y es superior a países como Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Suiza o Dinamarca; población conjunta de más de seis millones de habitantes, superior a Dinamarca, Noruega o Luxemburgo.

Para entender la realidad socioeconómica de la eurorregión es preciso determinar la dualidad existente entre los dos lados del Miño y resaltar, asimismo, la complementariedad de su estructura económica y de la población: mientras que la Comunidad gallega ocupa el 60 por 100 de dicho territorio, la Región Norte de Portugal tiene más del 56 por 100 de la población. Además, Galicia tiene una de las poblaciones más avejentadas de Europa (21,3 por 100 de la población con más de 64 años, 4,7 puntos más que la media española, según datos INE referidos al año 2005), pero el porcentaje de jóvenes en el Norte portugués está entre los más altos de la Unión Europea.

Los datos básicos de Galicia (IGE 2006: 6) reflejan que en sólo 16 de los 317 municipios gallegos se concentra más de la mitad de la población. De hecho, las siete ciudades gallegas constituyen las zonas de mayor expansión socio-económica y, singularmente, el eje litoral que discurre por la fachada atlántica. Hecho similar ocurre en el Norte de Portugal donde, sobre todo, destaca el área de Gran Porto (Porto y su área de influencia).

La situación periférica de la eurorregión viene determinada por un tipo de empleo que tiene escasa relevancia en el crecimiento del PIB, inferior a las medias registradas en España y Portugal. Así, si bien los indicadores económicos y sociales de la eurorregión mejoraron sustancialmente en la última década, todavía distan de los niveles medios de bienestar de nuestros socios comunitarios; en particular, en campos estratégicos para la competitividad como son la innovación tecnológica y la sociedad del conocimiento. No obstante, la concentración de los recursos de tecnologías de la información y las comunicaciones en la zona de Grande Porto hacen que su desarrollo sea mucho mayor que las otras áreas. Diversos estudios (como el realizado por Sarmiento, Campos y López, 2001) inciden en las posibilidades que se abren de transferencia de tecnología hacia Galicia.

El 60 por 100 del empleo industrial en la eurorregión se concentra en el Norte portugués, especialmente en los sectores textil, calzado e industria metálica. Por el contrario, Galicia concentra el 54 por 100 de su empleo industrial en tres ramas de actividad: alimentación, fabricación de automóviles y construcción de buques y, en menor medida, en la industria de la confección. Deben considerarse, al igual se ha mencionado respecto a Galicia, las fuertes diferencias en términos de contribución al PIB de las áreas que componen la Região Norte, tal como pone de manifiesto el estudio del Instituto Nacional de Estadística portugués (Ramos e Rodríguez, 2001) al reseñar que el área de Grande Porto prácticamente duplica los valores de las áreas de Alto Tras-os-Montes y Minho-Lima y se aproxima a dos veces y media en el caso de Tâmega.

El estudio de la Fundación Caixa Galicia (2006: 45) apunta tres aspectos singulares: en las dos economías, los consumos intermedios suponen cerca del 50 por 100 de la producción efectiva; el comportamiento de las relaciones industriales, sobre todo en cuanto al uso de los recursos, es similar entre ambas regiones y, en tercer lugar, las potencialidades de crecimiento en base a una mayor cooperación entre ambas regiones en función del grado de especialización, tanto interior como exterior, en los sectores claves y básicos de ambas regiones.

Tomando como referencia el ejercicio 2000, según datos de INE-DRN Portugal e IGE, la balanza comercial arroja un saldo favorable a Galicia de 170 M€ sobre unas transacciones que se acercan a los 700 M€, tendencia que se sostiene desde hace más de una década. Conviene tener en cuenta que las principales relaciones comerciales no se apoyan en sectores de alto o medio-alto valor tecnológico; sólo los productos agrícolas, ganaderos y de la pesca, en el caso de Galicia, y del textil y confección, en el caso del Norte de Portugal, superan los 100 M€ de transacciones comerciales de una área a la otra.

Contextualizado al conjunto de Estado, Portugal es el principal socio comercial de Galicia (tras Francia) con un 14,3 por 100 de total (3.662 M€ en 2005), según IGE, *Datos estadísticos de Galicia 2006*, página 40. Además, en el año 2004, el 93,2 por 100 del capital extranjero invertido en Galicia procedía de Portugal (204,9 M€) y el 44,7 por 100 del capital gallego se destinó al país luso (364,0 M€), si bien debe considerarse el comportamiento fluctuante de un año a otro.

La potencialidad de la eurorregión tiene el mejor ejemplo en la cooperación universitaria. Sus seis universidades, las tres gallegas y las de Tras os Montes, Minho y Porto (que conforman el Centro de Estudos Eurorrexionais) suman unos 150.000 alumnos y 10.000 profesores e investigadores, muestra de la indudable capacidad de capital humano de la eurorregión. Se intensificará, sin duda, la ya reseñable colaboración actual que abarca un amplio número de actividades, en particular proyectos de investigación en diferentes campos, redes europeas de formación avanzada, estudios de formación avanzada de investigadores, organización conjunta de eventos científicos o participación en cursos de postgrado y de promoción de la carrera científica.

VII. LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN LAS TIC

La Universidad juega en el nuevo milenio un papel central y motriz en la sociedad del conocimiento, aunando entre sus diversas funciones «la creación, conservación, evaluación, difusión y explotación del conocimiento», como se recoge en la Declaración de Glasgow de abril de 2005, refrendada por todas las universidades europeas.

La sociedad del conocimiento manifiesta una creciente necesidad de absorción de nuevas tecnologías y tecnologías emergentes directamente por los agentes activos en las telecomunicaciones, en el cómputo y en la electrónica de consumo y, paulatinamente, por todos los sectores económicos. El asentamiento de la sociedad de la información y el conocimiento va a requerir una elevadísima cantidad de nuevos empleos relacionados con las TIC que, necesariamente, debe ser tenida en cuenta por los responsables de planificar políticas e instrumentos de apoyo socioeconómico en todas las vertientes relacionadas.

Este hecho constituye, por tanto, una excelente oportunidad a la que le puede sacar partido un país como Galicia, que cuenta con una posición inmejorable, dada la fuerte implantación de estudios relacionados con estas tecnologías en sus universidades. Recordemos que Galicia cuenta con una Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Telecomunicación en Vigo, con escuelas de Informática en A Coruña y Ourense, y con estudios de electrónica e informática en Santiago.

Las universidades han constituido en la presente década el Parque Científico-Tecnológico de Galicia, embrión de los distintos proyectos de cooperación empresa-universidad auspiciados por las tres universidades.

En el campo particular de la educación, como en el del I+D+i, los parámetros internacionales nos recuerdan la necesidad de redoblar esfuerzos. Según el último informe de la OCDE, España sigue invirtiendo menos porcentaje de su PIB en educación que la mayoría de los países desarrollados. Cada año gastamos por alumno (desde primaria a la Universidad) 4.500 € menos que USA y 1.200 € menos que la media de la OCDE (equivalente a un 18 por 100 menos que la media), y siempre por debajo de países como Portugal, Francia, Reino Unido, etcétera.

Desde luego, la inversión en estos campos estratégicos cuenta con una sólida base de partida y sensibilidad para contribuir al impulso de la sociedad de conocimiento. Baste reseñar, como ejemplo indicativo, que cuatro de cada cinco profesores de enseñanza superior utilizan de modo habitual las nuevas tecnologías en su labor docente, según el Observatorio *e-learning*, y que 13 grupos del conjunto de las tres universidades trabajan en proyectos en el área de *e-learning*, desde desarrollo de materiales didácticos hasta la creación de sistemas de gestión de aprendizaje.

VIII. INICIATIVAS DE LA ADMINISTRACIÓN

Garantizar el acceso de un número creciente de ciudadanos a las nuevas redes de alta capacidad, fijando

como objetivo principal el despliegue de las infraestructuras de comunicaciones que posibiliten el desarrollo de la sociedad de la información, constituyó el objetivo de la iniciativa Info XXI, anunciada por el Gobierno español en diciembre de 1999. En perfecta sintonía con la iniciativa eEurope, Info XXI estaba llamada a ser el proyecto estrella, pero lamentablemente no cumplió ese papel: «... el plan Info XXI ha resultado hasta ahora en buena medida ineficaz para fomentar las inversiones tecnológicas o simplemente ampliar el grado de conocimiento y aprendizaje en el uso de las nuevas tecnologías, de formación y adaptación a la era digital» (Plaza, 2002: 278).

Desde algunas administraciones autonómicas se han emprendido diversas iniciativas para el desarrollo de la sociedad de la información enmarcadas en el Programa RISI (Regional Information Society Initiative) de la Unión Europea. Las comunidades más activas hasta ahora han sido el País Vasco y Cataluña, aunque también se deben resaltar los esfuerzos de otras CC.AA., particularmente Extremadura, con su apuesta por el *software* de libre distribución como estímulo a la creación de contenidos, quien ha anunciado, tras la experiencia de diez años en las áreas de educación y sanidad, la implantación en un año del sistema operativo libre *gnuLinex* y el formato abierto ODF en los 10.000 ordenadores de la Administración.

En Galicia, el esfuerzo en las TIC más importante de los últimos años, a añadir a las inversiones en el mantenimiento y modernización de las infraestructuras de telecomunicaciones y las ayudas al sector audiovisual ya señaladas, fueron el sistema de información de la educación gallega, que está contribuyendo a mejorar los índices de conexión a Internet y el número de ordenadores por estudiante en la escuela gallega, y los relevantes avances en la integración de las TIC en la sanidad gallega. Estos últimos han hecho que Galicia aparezca en una posición de vanguardia en ese terreno, tal como refleja el reciente estudio de la Fundación France Telecom (eEspaña 2006: 282-284). A destacar también la buena clasificación que obtienen las ciudades gallegas (particularmente A Coruña y Vigo) en su oferta *on line* para asuntos económicos y administrativos, como refleja el informe eEspaña 2006 (2006: 218), y los servicios web de la propia comunidad autónoma, con una posición intermedia (eEspaña 2006: 211).

No obstante, desde la Administración pública gallega las iniciativas han obedecido en general más a impulsos sin coordinación que a un plan estratégico de implantación de la sociedad de la información. El intento de sistematizar ideas para una estrategia se produce a finales de 2001, año en que la Xunta de Galicia publicaba un nuevo Libro Blanco, otra vez de la mano de Telefónica. Aunque su título era *Libro Branco das Telecomunicacións en Galicia* (Telefónica, 2001a), no se encuentran referencias específicas a Galicia. Constituyó una recopilación de estudios sectoriales (economía, educación, infraestructuras, sanidad, medio ambiente, Administración), aplicables a cualquier comunidad autónoma, que desarrollaban el trabajo efectuado por Telefónica (Telefónica, 2001b) sobre la so-

iedad de la información. Estaban centradas en las experiencias de Telefónica en España y en la marcha de las tecnologías en el contexto globalizado. Podrían haberse tomado, aunque no se hizo, como materiales de partida para elaborar una reflexión propia en, desde y para Galicia, incluso con el lastre de reflejar la posición de un operador dominante.

Por último la Xunta de Galicia ha anunciado recientemente la puesta en marcha de un «Plan Estratégico de Sociedade da Información» con unas previsiones de dotación económica para los próximos cuatro años de 810 millones de euros. Se abre, por lo tanto, una importante ventana de oportunidad que debe ser convenientemente aprovechada por todos los segmentos de la sociedad para dar un impulso en la incorporación efectiva de Galicia a la sociedad del conocimiento.

El contraste entre las previsiones del Plan y su materialización efectiva, con sus más de 100 iniciativas que se apoyan en 26 líneas de actuación, deberá ser objeto de análisis con la adecuada perspectiva temporal.

IX. CONCLUSIONES

1. Galicia se encontraba al inicio del presente siglo en una posición poco ventajosa en lo que se refiere al desarrollo de la sociedad de la información y el conocimiento en el contexto español e internacional.

2. Sus fortalezas residen en la oferta adecuada de estudios superiores relacionados con las TIC, en la digitalización de la red Telefónica, próxima al 100 por 100, en la ratio entre el mercado de las TIC y el PIB (debido fundamentalmente al empuje de su industria puntera en el sector) y en la aparición de dos nuevos operadores de telecomunicaciones: R y Comunitel.

3. Entre las debilidades habría que mencionar las últimas posiciones en número de teléfonos y ordenadores por hogar, en el número hogares con acceso a Internet y en usuarios de Internet, en hogares con alta velocidad (eEspaña 2006). Asimismo, en las políticas de apoyo a la investigación, el desarrollo e innovación, Galicia aparece en una posición intermedia entre las CC.AA. en el gasto público en I+D, y entre las últimas en el gasto de I+D de las empresas (eEspaña 2003), lo que constituye una clara debilidad de cara a la implantación de la sociedad del conocimiento.

4. Es indudable que se puede aspirar a mejorar el papel de la Administración pública como motor del uso de las TIC y como promotora de la sociedad del conocimiento en la sociedad y en la industria.

5. Desde el punto de vista institucional, parece claro que Galicia está obligada a modernizar continuamente su infraestructura, utilizando en cada momento las posibilidades que ofrezca la tecnología. En ese sentido, dado que hasta ahora sí se ha producido esa modernización en las redes de comunicaciones de alta capacidad que dependen del gobierno de Galicia, debemos profundizar en el camino andado para no perder la posición estratégica de la que gozamos a día de hoy.

6. El reciente anuncio de creación de un centro tecnológico de las telecomunicaciones por parte de la Xunta de Galicia, que preste los servicios que las empresas y la sociedad demandan, que estimule dicha demanda y posibilite la creación de nuevas iniciativas va en la buena dirección, así como la presentación de un primer avance del plan de impulso de la sociedad de la información efectuado en la primavera pasada.

7. Las TIC precisan de una industria que desarrolle las herramientas de red y de usuario, una industria con necesidades concretas para definir la calidad de sus productos: laboratorios de homologación y centros tecnológicos en conexión con las instituciones de educación superior y los demás centros investigadores. Servicios que son de gran importancia para la industria local pueden ser ofertados en la eurorregión y servir al tiempo de reclamo a la industria internacional. El apoyo que la Administración está comenzando a prestar con la creación del Centro Tecnológico de Telecomunicaciones y el laboratorio de referencia de Televés deben intensificarse con vistas al liderazgo en la eurorregión.

BIBLIOGRAFÍA

- ARIAS, J.C., (ed.) (2002), *Información, tecnología e territorio: Galicia diante da sociedade do coñecemento*, Consello da Cultura Gallega.
- CEPREDE (2006), *Informe de Penetración de la Nueva Economía en 2005*.
- eEspaña2003 (2003), *Informe anual sobre el desarrollo de la sociedad de la información en España*, Fundación Auna.
- eEspaña2004 (2004), *Informe anual sobre el desarrollo de la sociedad de la información en España*, Fundación Auna.
- eEspaña2006 (2006), *Informe anual sobre el desarrollo de la sociedad de la información en España*, Fundación France Telecom.

EGM (2006) Audiencia de Internet EGM, <http://www.aimc.es/03internet/internet206.pdf>.

FIGUEIRAS, A. (2000), «Gestión del conocimiento en Galicia», Inf. Tec., Universidad Carlos III.

FUNDACIÓN CAIXA GALICIA (2006), *Comparación de las estructuras productivas de Galicia y la Región Norte. Un Análisis a partir de las Tablas Input-Output*.

FUNDACIÓN COTEC PARA LA INNOVACIÓN EN ESPAÑA (2006), *Informe COTEC 2006 - Tecnología e Innovación en España*.

FUNDACIÓN REVISIÓN-AUNA (2001), *Informe anual sobre el desarrollo de la sociedad de la información en España*.

GALICIA 2010, ASOCIACIÓN PROYECTO DE INVESTIGACIÓN GALICIA 2010 (2000), *Galicia 2010*.

GORDON, R. J. (2000), «Does the new economy measure up to the great invention of the past?», *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, no. 4: 49-74.

IGE y DRN Portugal (2006), *Intercambios Galicia-Norte de Portugal*.

OCDE (2006), *Research and Development Factbook 2005*.

PLAZA, Crisanto (ed.) (2002), *Informe anual de las telecomunicaciones y tecnologías de la información 2002*, Ediciones Z.

RAMOS, Pedro, y RODRIGUES, Alexandra (2001), «Porque é Diferente o PIB per capita das Regiões Portuguesas», Comunicación VIII Encontro da APDR, Vila Real.

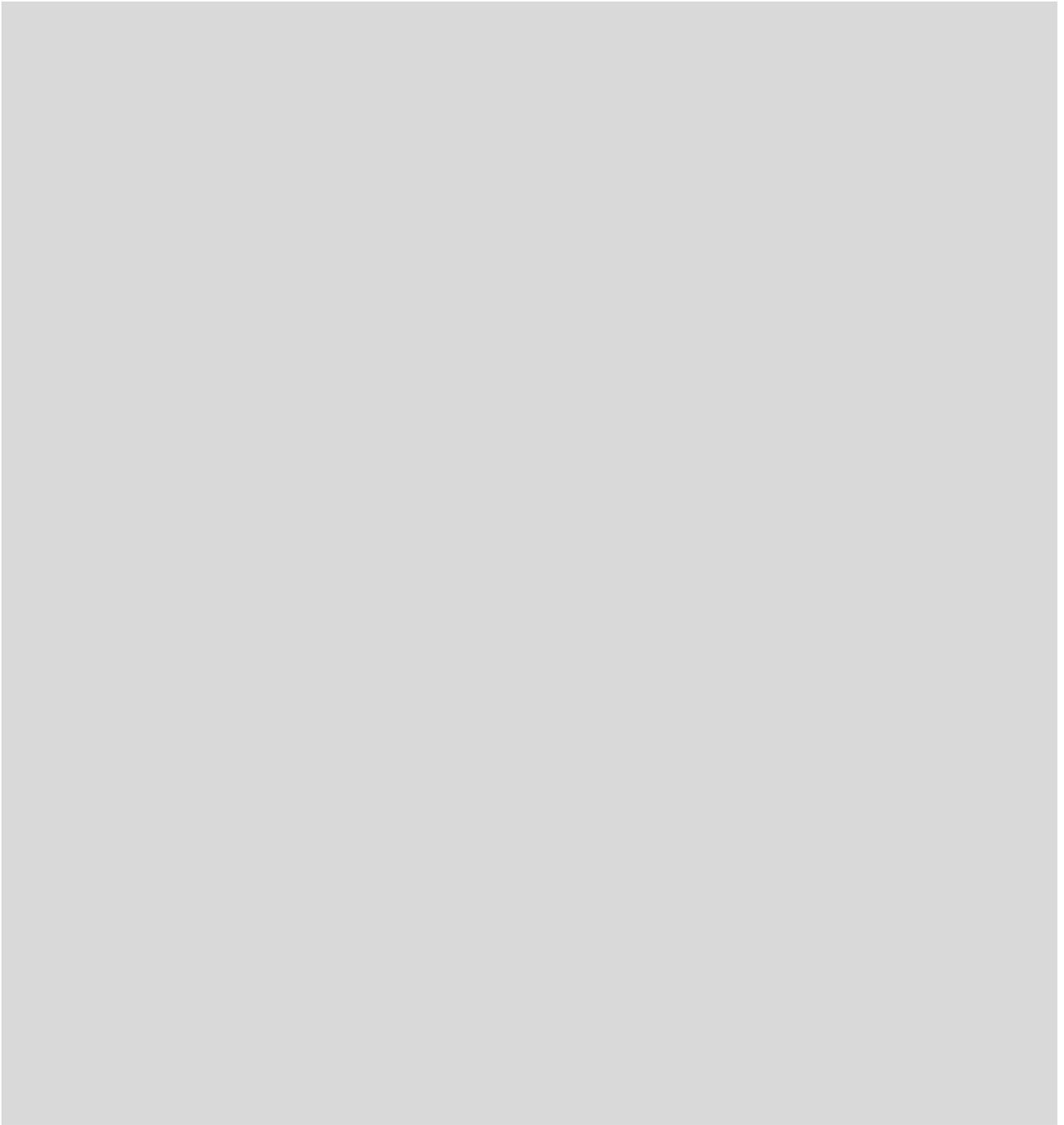
SARMENTO, Anabela; CAMPOS, Begoña, y LOPEZ, Pilar (2001), «A adopção de tecnologías de informação: uma abordagem comparativa ao caso português e galego», VIII Encontro da APDR, Vila Real.

TELFÓNICA (2001a), *Libro Branco das Telecomunicaciones de Galicia*, Xunta de Galicia.

– (2001b), *La sociedad de la información en España: situación actual y perspectivas. 2001-2006*, Telefónica.

XUNTA DE GALICIA (2005), «Indicadores científicos de Galicia» (ISI, Web of Science, 1990-2003).

II. MERCADOS Y SECTORES



PROCESOS Y CONCEPTOS EN LA CARACTERIZACIÓN DE LAS ÁREAS RURALES DEL NOROESTE PENINSULAR

Xesús A. Lage Picos

Universidad de Vigo

Resumen

En este trabajo se propone una aproximación a las áreas rurales de la eumorregión Galicia-Región Norte de Portugal, fijando la atención en una serie de procesos estructurales y conceptos que se estiman pertinentes para su comprensión. Las áreas rurales de ese territorio muestran ser objeto de múltiples significados, usos y prácticas que permiten reconocer su construcción como un espacio eminentemente social y complejo. Rota su identificación como espacio eminentemente agrario, o como espacio funcional de una modernización capitalizada por los espacios urbanos, las ruralidades del Noroeste peninsular se incorporan a procesos de diferenciación espacial y social abiertos a trayectorias múltiples.

Palabras clave: áreas rurales, Galicia, Región Norte de Portugal, construcción social del espacio.

Abstract

In this article we propose an approach to the rural areas of the Galicia-North Portugal euroregion, focusing our attention on a series of structural processes and concepts that are considered relevant for their understanding. The rural areas of that region prove to be the subject of multiple meanings, uses and practices that enable us to recognize their construction as an eminently social and complex space. Now that their identification as a predominantly agricultural space or as a functional space of a modernization capitalized by urban spaces has been disrupted, the rural areas of the northwest of the peninsular have joined the processes of spatial and social differentiation open to multiple trajectories.

Key words: rural areas, Galicia, North Portugal Region, social construction of space.

JEL classification: O18, O40.

...lo rural es contingente, fluido, desvinculado de cualquier punto de referencia socio-espacial de carácter necesario y estable (Murdoch y Pratt, 1997: 58)

...lo rural existe..., porque la sociedad construye mundos rurales y urbanos (Camarero, 1997: 15)

I. INTRODUCCIÓN

¿Qué es lo rural en un territorio en el que la tradición agraria se ha visto drásticamente reducida en las últimas décadas? La pregunta es oportuna porque con frecuencia lo rural se ha identificado unívocamente con lo agrario, con una sociedad que poseía características sociales, económicas, políticas y culturales distintas. A medida que esa correspondencia se desplomaba, se han proyectado imágenes para y sobre lo rural, de lo más dispares. Imágenes que en unos casos lo mitifican como reducto de partida para una sociedad alternativa, o que en otros, lo insertan como espacios funcionales de una postmodernidad que celebra el resurgir de los núcleos o espacios urbanos. En todo caso, estas imágenes permiten reconocer lo rural como espacio social.

La reflexión de este trabajo sobre el medio rural de Galicia y el Norte de Portugal concibe éste como un espacio social sobre el que se proyectan múltiples significados, se realizan determinadas prácticas y se identifica a actores en disputa por intentar hacer prevalecer sus particulares puntos de vista sobre el mismo. Esta perspectiva asume la parcialidad del conocimiento que podemos obtener del objeto que nos ocupa. Nuestros

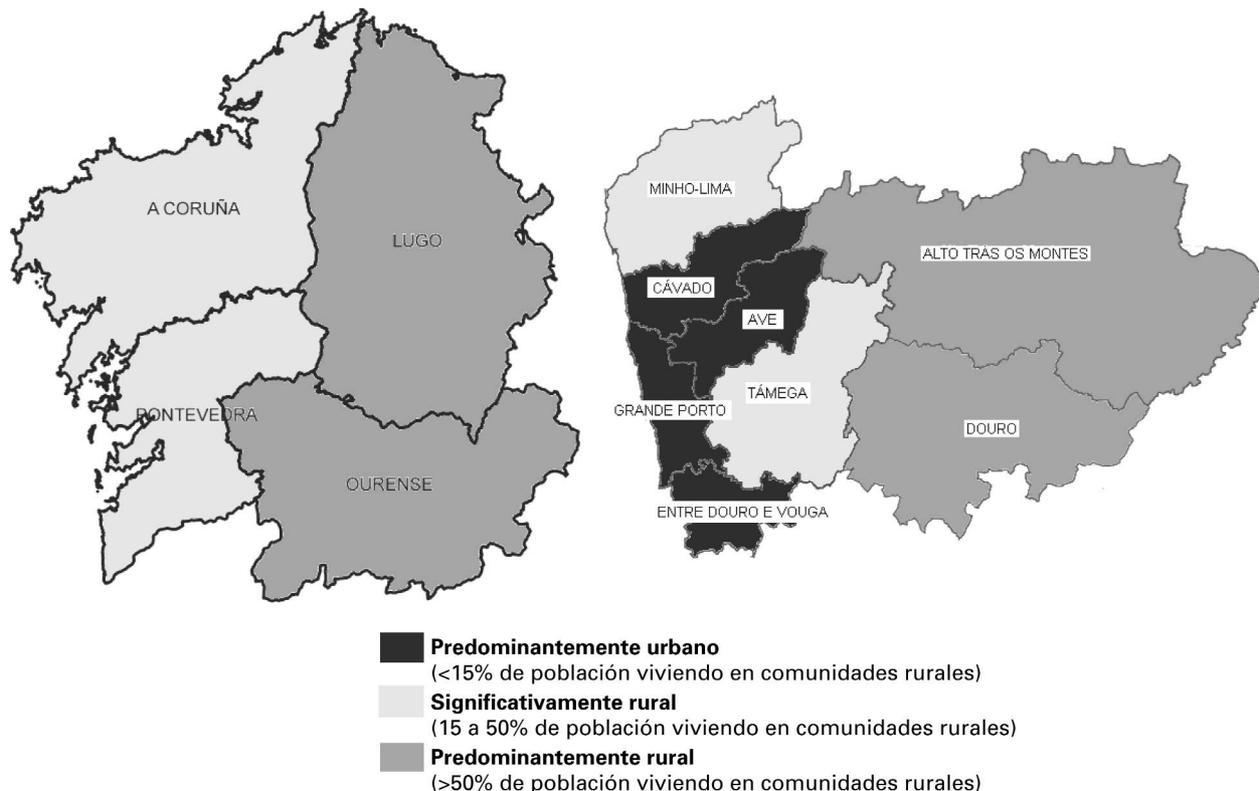
puntos de vista no se escapan a la historicidad, a los marcos sociales e ideológicos en los que transcurre la compleja y fluida construcción de la ruralidad (González y Camarero, 1999: 3).

El territorio del Noroeste ibérico, incorporado tardíamente a los procesos de modernización económica, está marcado por el cambio social y el solapamiento de procesos. Elementos de distintos modelos sociales —tradicional, moderno, postmoderno—, conviven conformando un complejo mosaico de representaciones y prácticas de grupos locales y supralocales que permiten reconocer una ruralidad inevitablemente inscrita en procesos socioculturales y sociopolíticos globales.

II. ACOTACIÓN TERRITORIAL

La definición más reconocida internacionalmente para delimitar lo que se entiende por zona rural es la que realiza la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), y que hace suya la Unión Europea (UE). Se basa en un criterio de densidad demográfica (1): población rural que vive en una determinada unidad territorial (municipio, región NUT III), y que

MAPA 1
COMUNIDADES RURALES Y URBANAS, 2000. METODOLOGÍA OCDE



Fuente: EUROSTAT; Sistema de Información Territorial de Galicia (SITGA); *Guía de Portugal*, MUNICIPIA, S.A., Mapa Administrativo NUT III.

posee menos de 150 habitantes/km². Según esto el 92 por 100 del territorio de la UE de los 25 es rural, y alberga al 56 por 100 de la población (2).

Siguiendo el anterior criterio estadístico, y descendiendo al nivel de regiones NUT III europeo (fijado por un límite mínimo de población de 150.000, y máximo de 800.000 habitantes), el territorio de Galicia y la Región Norte de Portugal se compone de doce regiones: cuatro predominantemente urbanas, cuatro significativamente rurales, y cuatro predominantemente rurales (mapa 1).

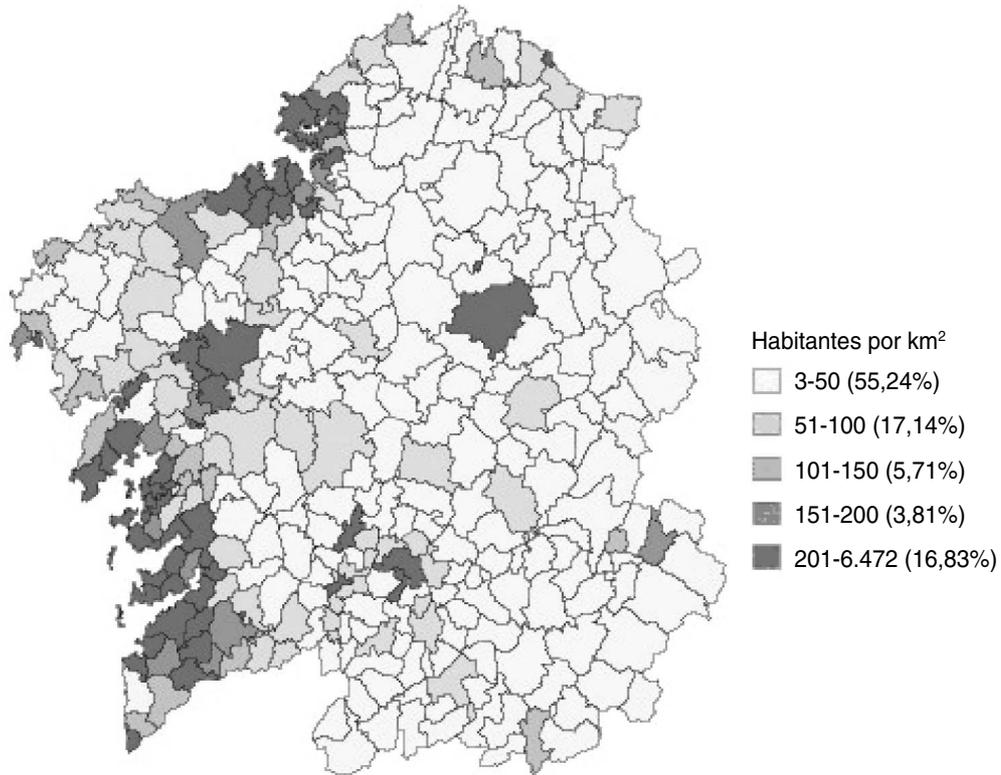
La población de la eurorregión sumaba un total de 6.499.989 personas a 31 de diciembre de 2005. Los portugueses del Norte son casi un millón más de habitantes que los gallegos, y poseen una mayor densidad de población que sus vecinos septentrionales (175,6 habitantes/km² en la Región Norte, por 93,4 sobre territorio gallego. Ver cuadro núm. 1).

Manejando las imágenes de los mapas 2 y 3, sin entrar al detalle de la cuantía de las densidades municipales por estratos, se extrae la idea de una mayor densidad de los municipios occidentales en ambos territorios de la eurorregión, municipios con litoral o próximos a la costa Atlántica, comunicados por el eje vial de autopistas de peaje. La concentración de población se muestra más continua y compacta en el caso portugués que en el gallego.

En la Región Norte de Portugal, el área metropolitana de Grande Porto posee un dinamismo catalizador de procesos de atracción centrípetos que ha terminado por fraguar, en todos los municipios más próximos de las subregiones que lo circundan, unas densidades por encima de los 250 habitantes/km². En Galicia, los municipios donde radican las dos capitales orientales (Ourense y Lugo) son las principales excepciones a la mayor densidad de los municipios próximos a la costa. Estas dos capitales forman parte del subconjunto de las siete ciudades gallegas más populosas, con las que se encuentran unidas por autopistas, además de situarse en la ruta de los ejes viales preferentes hacia el interior mesetario. Ambos municipios son un atrayente referente para la población en retroceso de sus respectivas provincias.

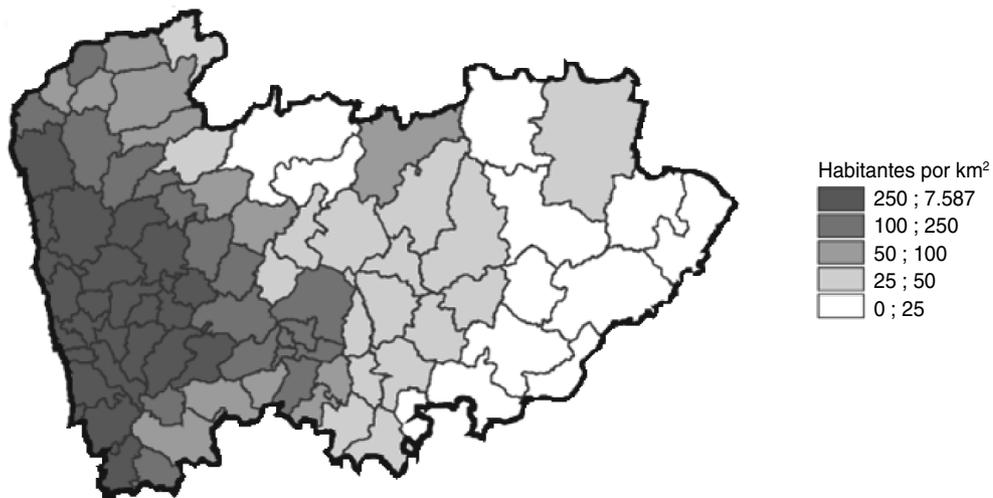
Un análisis más ajustado que el de la densidad lo proporciona el análisis de las entidades según su número de residentes (ver cuadros núm. 2 y 3), que advierte de similitudes en la estructura de poblamiento según el hábitat. El peso de los subconjuntos de la población rural (G: 52,6 por 100; RNP: 49,9 por 100), de los núcleos intermedios (G: 13,2 por 100; RNP: 13,9 por 100) y urbanos (G: 33,6 por 100; RNP: 36,2 por 100) en ambas regiones son relativamente estrechos. Sin embargo, la composición interna de los hábitats encierra una gran disparidad de situaciones.

MAPA 2
GALICIA, 2005. DENSIDAD POBLACIONAL MUNICIPAL



Fuente: IGE, Banco de datos Municipal, 2006. Consulta en línea www.ige.eu

MAPA 3
REGIÓN NORTE DE PORTUGAL, 2002. DENSIDAD POBLACIONAL MUNICIPAL



Fuente: INE Portugal, *Retrato territorial de Portugal 2003*: 19.

CUADRO NÚM. 1
POBLACIÓN, SUPERFICIE, DENSIDAD, NÚMERO DE MUNICIPIOS Y PARROQUIAS. GALICIA Y PROVINCIAS;
NORTE DE PORTUGAL Y NUTS III, 2005

| | <i>Población total</i> | <i>Superficie en km²</i> | <i>Densidad hab./km²</i> | <i>Número de municipios</i> | <i>Número de parroquias</i> |
|---------------------------|------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Galicia | 2.762.198 | 29.574,4 | 93,4 | 315 | 3.778 |
| A Coruña..... | 1.126.707 | 7.950,4 | 141,7 | 94 | 932 |
| Lugo | 357.625 | 9.856,1 | 36,3 | 67 | 1.264 |
| Ourense | 339.555 | 7.273,4 | 46,7 | 92 | 916 |
| Pontevedra | 938.311 | 4.494,5 | 208,8 | 62 | 666 |
| N. Portugal | 3.737.791 | 21.287,5 | 175,6 | 86 | 2.026 |
| Minho-Lima | 252.272 | 2.219,3 | 113,7 | 10 | 290 |
| Cavado..... | 407.558 | 1.245,7 | 327,2 | 6 | 265 |
| Ave | 521.749 | 1.246,2 | 418,7 | 8 | 242 |
| Grande Porto | 1.276.575 | 814,5 | 1567,4 | 9 | 130 |
| Tâmega | 559.406 | 2.619,7 | 213,5 | 15 | 321 |
| Entre Douro e Vouga..... | 285.464 | 862,2 | 331,1 | 5 | 80 |
| Douro | 215.527 | 4.108,0 | 52,5 | 19 | 301 |
| Alto Trás-os-Montes | 219.240 | 8.172,0 | 26,8 | 14 | 397 |

Fuente: IGE, Revisión del Padrón de habitantes, 2005, y *Galicia en cifras*, 2004; INE Portugal, Estimaciones de población, 2005, y *Retrato Territorial de Portugal 2004*, Nomenclaturas.

CUADRO NÚM. 2
RESIDENTES POR DIMENSIÓN DE LAS ENTIDADES DE POBLACIÓN Y NÚMERO DE NÚCLEOS.
GALICIA Y PROVINCIAS, PADRÓN 2005; NORTE DE PORTUGAL Y NUTS III, CENSO 2001

| | <i>Diseminada (a)</i> | <i>Número de núcleos</i> | <i>Menor a 1999 (b)</i> | <i>Número de núcleos</i> | <i>De 2.000 a 9.999</i> | <i>Número de núcleos</i> | <i>De 10.000 a 99.999</i> | <i>Número de núcleos</i> | <i>100.000 y +</i> |
|---------------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------------|---------------------------|--------------------------|--------------------|
| Galicia | 376.228 | 7.049 | 1.077.972 | 89 | 378.561 | 12 | 395.449 | 3 | 533.988 |
| A Coruña..... | 125.823 | 2.781 | 415.963 | 45 | 176.380 | 5 | 183.236 | 1 | 225.305 |
| Lugo | 123.860 | 661 | 83.624 | 10 | 50.653 | 2 | 99.488 | – | – |
| Ourense | 49.867 | 967 | 133.384 | 7 | 34.430 | 2 | 21.083 | 1 | 100.791 |
| Pontevedra | 76.678 | 2.640 | 445.001 | 27 | 117.098 | 3 | 91.642 | 1 | 207.892 |
| N. Portugal | 85.308 | 13.157 | 1.753.229 | 117 | 512.252 | 43 | 956.101 | 2 | 380.403 |
| Minho-Lima | 8.660 | 2.484 | 181.817 | 9 | 31.073 | 1 | 28.725 | – | – |
| Cávado..... | 5.304 | 2.002 | 221.923 | 7 | 27.939 | 1 | 20.625 | 1 | 117.272 |
| Ave | 12.692 | 2.033 | 267.382 | 20 | 92.685 | 6 | 137.209 | – | – |
| Grande Porto..... | 1.679 | 683 | 250.356 | 33 | 123.441 | 25 | 622.073 | 1 | 263.131 |
| Tâmega | 37.462 | 3.108 | 405.528 | 14 | 71.868 | 3 | 36.451 | – | – |
| Entre Douro e Vouga..... | 5.064 | 785 | 118.631 | 20 | 109.286 | 3 | 43.831 | – | – |
| Douro | 9.327 | 1.058 | 162.985 | 8 | 33.403 | 1 | 16.138 | – | – |
| Alto Trás-os-Montes | 5.120 | 1.004 | 144.607 | 6 | 22.557 | 3 | 51.049 | – | – |

(a) Entidades singulares de población de menos de 50 habitantes. En Portugal, aislados. (b) En Galicia el intervalo exacto es el de 50 a 1.999.
Fuente: IGE, Revisión del Padrón de habitantes, 2005; INE Portugal, Censo 2001.

En ambas regiones, la población no urbana es ampliamente mayoritaria y posee una gran dispersión, característica de paisajes agrarios densos donde ha existido una contumaz relación antrópica sobre el territorio. Pero en Galicia, las entidades singulares de población diseminadas (las que no llegan a constituir un núcleo de al menos 50 habitantes) tienen mayor peso absoluto y

relativo que en el rural de la Región Norte de Portugal. En esta última región, la población rural «isolada» es muy reducida en relación con la que vive en núcleos.

En lo que respecta a los núcleos intermedios, el Norte portugués cuenta con 117 núcleos, por 89 en Galicia.

CUADRO NÚM. 3
CLASIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN POR HÁBITATS. GALICIA Y PROVINCIAS, PADRÓN 2005;
NORTE DE PORTUGAL Y NUTS III, CENSO 2001
(En porcentaje)

| | <i>Rural</i> <i>< 2.000 hab.</i> | <i>Intermedia</i> <i>2.000 a < 10.000 hab.</i> | <i>Urbana</i> <i>≥ 10.000</i> | <i>Población</i> <i>total</i> |
|--------------------------|--|--|----------------------------------|----------------------------------|
| Galicia | 52,6 | 13,7 | 33,6 | 2.762.198 |
| A Coruña..... | 48,1 | 15,7 | 36,3 | 1.126.707 |
| Lugo..... | 58,0 | 14,2 | 27,8 | 357.625 |
| Ourense..... | 54,0 | 10,1 | 35,9 | 339.555 |
| Pontevedra..... | 55,6 | 12,5 | 31,9 | 938.311 |
| N. Portugal | 49,9 | 13,9 | 36,2 | 3.687.293 |
| Minho-Lima..... | 76,1 | 12,4 | 11,5 | 250.275 |
| Cávado..... | 57,8 | 7,1 | 35,1 | 393.063 |
| Ave..... | 54,9 | 18,2 | 26,9 | 509.968 |
| Grande Porto..... | 20,0 | 9,8 | 70,2 | 1.260.680 |
| Tâmega..... | 80,4 | 13,0 | 6,6 | 551.309 |
| Entre Douro e Vouga..... | 44,7 | 39,5 | 15,8 | 276.812 |
| Douro..... | 77,7 | 15,1 | 7,3 | 221.853 |
| Alto Trás-os-Montes..... | 67,0 | 10,1 | 22,9 | 223.333 |

Fuente: IGE, Revisión del Padrón de habitantes, 2005; INE Portugal, *Censo 2001*.

Las poblaciones que aquí consideramos como netamente urbanas (núcleos poblacionales de más de 10.000 habitantes) se reducen a quince núcleos en el caso gallego, mientras que en el Norte portugués su número es tres veces mayor. La densidad y la profusión de los núcleos urbanos del Área Metropolitana do Grande Porto (26 núcleos) acaparan dos tercios de la población urbana de la Región Norte de Portugal. En Galicia, el policentrismo urbano se alinea principalmente en el eje vertical de la costa Atlántica, comunicada por la AP-9, de Ferrol a Vigo (10 núcleos).

III. PROCESOS ESTRUCTURALES Y RURALIDAD EN LA EURORREGIÓN

Para realizar una caracterización de la ruralidad de la eurorregión Galicia-Región Norte de Portugal se propone el examen de cinco grandes procesos que configuran estructuralmente a las poblaciones rurales: de-

sagrarización, terciarización, movilidad, envejecimiento y masculinización.

1. Desagrarización

La caracterización de lo rural ha estado históricamente vinculada a las ocupaciones agrarias y la pesca, lo que llevó a establecer una relación biunívoca entre lo rural y lo agrario. Sin embargo, a raíz de los procesos de modernización de las actividades productivas y del desarrollo de otros sectores de actividad, el sector primario ha ido perdiendo peso en el conjunto de las actividades económicas y también en los espacios rurales.

Una primera aproximación a la ocupación se obtiene de la distribución del empleo por sectores económicos, en el segundo trimestre de 2006 (cuadro núm. 4). A pesar de la diversidad de situaciones que se observa en la estructura de la ocupación en los cuatro territorios considerados, el sector agrario y la pesca han dejado

CUADRO NÚM. 4
POBLACIÓN OCUPADA POR SECTOR ECONÓMICO, EN MILES DE PERSONAS Y PORCENTAJE. II T 2006

| | <i>España</i> | | <i>Galicia</i> | | <i>Región Norte</i> | | <i>Portugal</i> | |
|----------------------|---------------------|-------------------|---------------------|-------------------|---------------------|-------------------|---------------------|-------------------|
| | <i>Miles indiv.</i> | <i>Porcentaje</i> |
| Total | 19.693,1 | 100,0 | 1.152,8 | 100,0 | 1.808,6 | 100,0 | 5.180,8 | 100,0 |
| Agrario y pesca..... | 957,4 | 4,9 | 109,6 | 9,5 | 222,5 | 12,3 | 615,0 | 11,9 |
| Industria..... | 3.286,9 | 16,7 | 211,7 | 18,4 | 507,7 | 28,1 | 1.019,7 | 19,7 |
| Construcción..... | 2.521,7 | 12,8 | 136,2 | 11,8 | 206,7 | 11,4 | 553,9 | 10,7 |
| Servicios..... | 12.927,1 | 65,6 | 695,3 | 60,3 | 871,6 | 48,2 | 2.992,3 | 57,8 |

Fuente: INE España e INE Portugal.

de tener la relevancia en la actividad económica que tuvieron tradicionalmente en el pasado.

La situación coyuntural del empleo en 2006 informa de unos niveles mínimos de la ocupación en el sector primario en España, prácticamente duplicados en los otros tres territorios. Galicia, superada en términos relativos sólo por la Región de Murcia y Extremadura, es de las regiones españolas que mantiene todavía prácticamente un 10 por 100 de su población en actividades primarias. La Región Norte de Portugal se sitúa prácticamente en la media de portuguesa, en ambos casos en torno al 12 por 100.

Haciendo seguimiento de las series de las encuestas de población activa (3), los empleos del sector primario comenzaron a situarse por debajo de los otros sectores de la economía a finales de los años sesenta del siglo XX en España, en la segunda mitad de los setenta en Portugal, y hace tan sólo diez años en Galicia. No está disponible el dato para la Región Norte de Portugal, cuyas series comenzaron a publicarse en 1997; para entonces, y a pesar de las variaciones metodológicas sufridas en la elaboración de la EPA, la población ocupada del sector primario estaba en los mismos niveles que en la actualidad: 12,3 por 100 del empleo en el segundo trimestre de 2006 (4).

Si, en lugar de utilizar los datos más recientes de la EPA, empleamos los de los censos de 2001, se puede acceder a una imagen de la estructura de la distribución de los ocupados agrarios y en la pesca, por sexo y edad (5), para los dos territorios de la eurorregión Galicia-Norte de Portugal (gráfico 1).

El examen de las estructuras advierte, en ambos casos, del envejecimiento de los empleados agrarios y en la pesca. La ocupación se encuentra ante la incertidumbre de la continuidad generacional, ligeramente más acusada en el caso de Galicia (19 por 100 de los efectivos de 15 a 34 años por un 22 por 100 en Portugal). Se observa, además, la fuerte masculinización

de estas actividades. En Portugal los hombres son mayoría en todos los grupos de edad, mientras que en Galicia las mujeres comienzan a ser más que los hombres a partir de los 55 años.

Los censos agrarios y la *encuesta de estructura de las explotaciones agrícolas* (EEA), las dos fuentes que permiten el examen de la evolución de las explotaciones agrarias y de la extensión de las tierras que gestionan, constatan la involución de las explotaciones agrícolas (cuadro núm. 5).

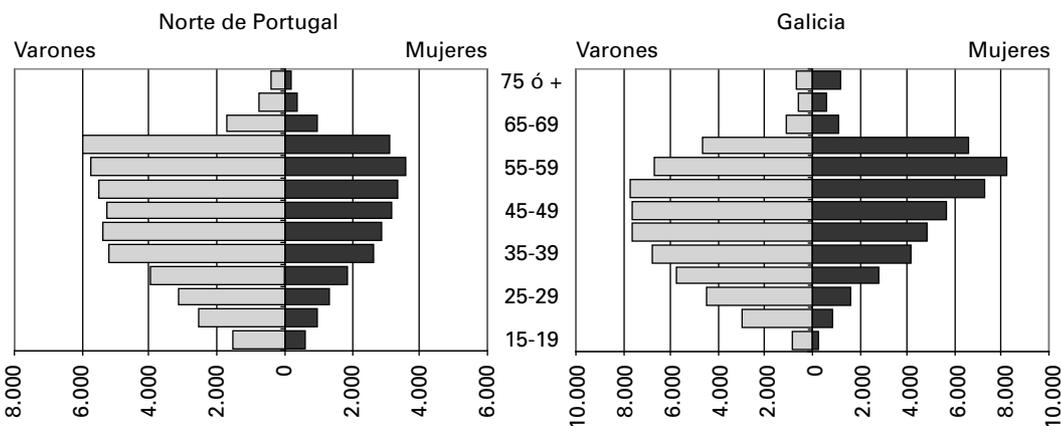
En la década que media entre el censos agrarios de 1989 y 1999, en Galicia se registraron un 25 por 100 de explotaciones con tierras menos (89.891 menos). Con la referencia de las EEA, entre 1987 y 2003, dejaron la actividad más de la mitad de las explotaciones existentes al inicio del período (55, 2 por 100, 125.582 explotaciones con tierras menos).

La repercusión del abandono de la actividad supuso una reducción de las superficies gestionadas. Intercensalmente, Galicia registró 175.000 ha menos, esto es, el 23 por 100 de las superficies retiradas de la gestión de las explotaciones censadas en España. Con los datos de las EEA, casi 200.000 ha menos en los dieciséis años que median entre 1987 y 2003, el 53,5 por 100 de las superficies agrícolas que dejaron de gestionarse en España.

La disminución de las superficies de las explotaciones agrícolas no fue continua en Galicia, se concentró en la primera mitad del período cubierto por las encuestas de EEA (entre 1987 y 1995, fueron 233.860 ha las que se retrajeron por abandono de la actividad), mientras que en los ocho años siguientes se incorporaron a las explotaciones casi 35.000 ha. Una evolución inversa a lo acontecido en el conjunto español.

Tanto en España como en Galicia, junto al abandono de la actividad agraria, se advierte el esfuerzo realiza-

GRÁFICO 1
OCUPADOS AGRARIOS Y EN LA PESCA



Fuente: INE, de Portugal y España, Censo 2001.

CUADRO NÚM. 5
ESPAÑA; GALICIA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPLOTACIONES AGRARIAS Y DE SUS SUPERFICIES

| | Años | Ámbito | Número total de explotaciones | | Superficie total (ha) | Superficie agraria útil (SAU ha) |
|--|------|---------|-------------------------------|-------------|-----------------------|----------------------------------|
| | | | Con tierras | Sin tierras | | |
| <i>Censos Agrarios</i> | 1989 | Galicia | 358.886 | 271 | 2.217.137 | 675.042 |
| | | España | 2.264.168 | 20.776 | 42.939.208 | 24.740.506 |
| | 1999 | Galicia | 268.995 | 1.058 | 2.041.799 | 696.691 |
| | | España | 1.764.456 | 25.706 | 42.180.951 | 26.316.787 |
| <i>Encuesta Estructura Explotaciones Agrícolas</i> | 1987 | Galicia | 227.347 | 12 | 1.329.881 | 710.497 |
| | | España | 1.733.000 | s/d | 33.685.759 | 24.796.519 |
| | 1995 | Galicia | 123.418 | 52 | 1.096.021 | 613.931 |
| | | España | 1.270.106 | 7.496 | 33.949.629 | 25.230.338 |
| | 2003 | Galicia | 101.765 | 344 | 1.130.922 | 724.624 |
| | | España | 1.127.962 | 12.764 | 33.314.135 | 25.175.236 |

Fuente: INE, censos agrarios y Encuesta de estructuras agrícolas.

do por las explotaciones que mantuvieron la actividad agraria por incrementar el empleo productivo de las tierras agrícolas. Lo ilustra la expansión de las superficies agrarias útiles (SAU), o la transferencia de tierras que descubre la encuesta de EEA (el abandono de la actividad no implica necesariamente el retroceso de la superficie total de las explotaciones).

En Portugal se constata también una regresión en el número de explotaciones y de sus superficies (cuadro número 6). El retroceso en el número de las explotaciones fue incluso más intenso que en el caso del conjunto español, tanto intercensalmente (30,6 por 100 de explotaciones con SAU menos, por un 22,1 por 100 en España) como en la estimación realizada por la EEA (entre 1995-2003, dejaron la actividad el 20,6 por 100 de las explotaciones con SAU, por un 11,2 por 100 en España). Otro tanto ocurre con las superficies: el declive de éstas fue lineal en Portugal, mientras que en España las explotaciones incrementaron la SAU entre

los recuentos censales. Con los datos de la EEA, entre 1995 y 2003, aunque se redujo la superficie total de las explotaciones (en un 1,9 por 100), la SAU mantuvo una extensión superficial bastante similar.

No disponemos de datos para la Región Norte portuguesa que permitan calibrar la evolución de los dos indicadores básicos de las explotaciones agrícolas. Exige una deconstrucción de los datos de las regiones agrícolas, a escala municipal, para recomponer la actual región NUT II y poder hacer corresponder las unidades territoriales. No obstante, los datos disponibles del *Censo de 1999* y de la EEA de 2003 hacen pensar en una evolución más moderada de la regresión de las actividades agrarias que en el conjunto portugués, y en un redimensionamiento de las explotaciones que mantienen la actividad.

El retroceso de la actividad agraria, del número de las explotaciones agrícolas, a causa del envejecimiento y la ausencia de un reemplazo generacional, supone

CUADRO NÚM. 6
PORTUGAL; REGIÓN NORTE: EVOLUCIÓN DE LAS EXPLOTACIONES AGRARIAS Y DE SUS SUPERFICIES

| | Años | Ámbito | Número total de explotaciones | | Superficie total (ha) | Superficie agraria útil (SAU ha) |
|--|------|--------------|-------------------------------|-------------|-----------------------|----------------------------------|
| | | | Con tierras | Sin tierras | | |
| <i>Censos Agrarios</i> | 1989 | Portugal | 594.418 | 4.324 | 5.316.160 | 4.005.573 |
| | 1999 | Portugal | 412.612 | 3.357 | 5.188.938 | 3.863.094 |
| Región Norte | | 137.192 | 360 | 1.011.937 | 673.556 | |
| <i>Encuesta Estructura Explotaciones Agrícolas</i> | 1995 | Portugal | 449.438 | 1.198 | 5.084.776 | 3.924.623 |
| | 1997 | Portugal | 415.696 | 990 | 4.949.396 | 3.822.127 |
| | 2003 | Portugal | 357.067 | 2.216 | 4.888.500 | 3.725.190 |
| | | Región Norte | 123.565 | 155 | 1.026.133 | 700.859 |

Fuente: INE Portugal, *Recenseamento Geral da Agricultura*, 1989 y 1999; *Inquérito à estrutura das explorações agrícolas*, 2003.

importantes mudanzas en el uso y aprovechamiento del territorio. El abandono de la actividad agraria, además de favorecer las posibilidades de redimensionamiento de las explotaciones que mantienen la actividad para intentar mejorar los rendimientos productivos, aboca a que muchas tierras queden a monte, incultas. La regeneración natural da cuenta, en la gran mayoría de los casos, de estas tierras donde impera el absentismo, aunque las ayudas de la UE para la conversión de tierras agrícolas en forestales abriese, hace algo más de una década, la posibilidad de su conversión en bosque cultivado. La acumulación de biomasa sobre las tierras incultas y en las superficies arboladas, carentes de tratamientos silvícolas, hace que el riesgo de incendio se extienda por todo el territorio de la Península Ibérica, adquiriendo especial incidencia en Galicia y el Norte portugués, donde las superficies de monte tienen mayor presencia geográfica.

La distribución de usos y aprovechamientos de las encuestas de EEA de 2003, en Portugal y España, ilustra el mayor peso de los terrenos forestales en Galicia y la Región Norte (cuadro núm. 7). No está disponible la cifra del monte en la Región Norte Portuguesa para contrastar, por medio del Inventario Forestal, la mayor presencia del monte en ese territorio. Podría conside-

rarse como indicio el amplio margen de la superficie geográfica que no forma parte de las explotaciones agrícolas. Lo que sí se muestra con claridad es que las superficies boscosas en Galicia, próximas al 50 por 100 de la superficie geográfica, son más extensas que en la vecina Región Norte.

2. Terciarización

En el apartado anterior se mostró el retroceso de las ocupaciones en el sector primario, y concretamente en las explotaciones agrarias, y su impacto en la gestión del territorio. La actividad agraria, tradicionalmente vinculada con lo rural, ve mermada su capacidad de equivalencia. Lo rural en la actualidad tiene muchos otros contenidos sociales. Un análisis complementario de los anteriores, que refuerza la imagen de la diversidad de contenidos de lo rural, pasa por testar la incidencia de otro de los procesos que afectan a la estructura de las poblaciones rurales: la terciarización.

Recurriendo a las clasificaciones de los censos de población de 2001 de España y Portugal, se puede intentar sopesar el fenómeno de la terciarización rural de Galicia y la Región Norte de Portugal (cuadros núms. 8 y 9).

CUADRO NÚM. 7
DISTRIBUCIÓN DE LA SUPERFICIE SEGÚN GRANDES USOS Y APROVECHAMIENTOS

| | <i>España</i> | <i>Galicia</i> | <i>Región Norte</i> | <i>Portugal</i> |
|-------------------------------------|---------------|----------------|---------------------|-----------------|
| Tierras de cultivo | 50,0 | 19,5 | 46,6 | 45,6 |
| Prados y pastizales | 25,6 | 44,6 | 21,7 | 30,6 |
| Terreno forestal | 19,9 | 34,5 | 23,5 | 18,2 |
| Otras superficies | 4,5 | 1,4 | 8,2 | 5,6 |
| Superficie explotaciones (ha) | 33.314.181 | 1.130.923 | 1.026.133 | 4.888.500 |
| Superf. explot./superf. geog. | 65,8 | 38,2 | 48,2 | 53,1 |
| Superficie geográfica (ha) | 50.603.508 | 2.957.447 | 2.128.748 | 9.211.747 |
| Monte/superf. geográfica (*) | 51,9 | 69,0 | n.d. | 58,7 |
| Superf. arb./superf. geográf. | 29,1 | 48,2 | 28,4 | 35,2 |
| Superf. arbolada/monte | 56,0 | 69,9 | n.d. | 60,0 |

(*) La superficie de monte en Portugal emplea la suma de la superficie arbolada y el inculto.
Fuentes: INE España, *Encuesta EEA 2003*; INE Portugal, *Inquérito EEA 2003*; III IFN, 1998; Portugal: III IFN, 2001, y Eurosilvasur: <http://www.eurosilvasur.net/espanol/atlas.htm>.

CUADRO NÚM. 8
GALICIA. CENSO 2001. OCUPADOS EN ESTABLECIMIENTOS DEL SECTOR SERVICIOS, POR ÁMBITO TERRITORIAL (CNAE93)

| | <i>Peso sector primario</i> | <i>Distribución ocupados sector primario</i> | <i>Peso sector servicios</i> | <i>Distribución ocupados sector servicios</i> |
|-------------------------------|-----------------------------|--|------------------------------|---|
| | 9,9 | 100,0 | 57,9 | 100,0 |
| Diseminado | 23,3 | 37,9 | 38,8 | 10,8 |
| Núcleos hasta 2.000 hab. | 12,7 | 46,9 | 49,4 | 31,2 |
| De 2.001 a 10.000 hab. | 6,4 | 8,6 | 62,0 | 14,4 |
| De 10.001 a 100.000 hab. | 2,5 | 4,4 | 74,8 | 22,5 |
| De 100.001 o más hab. | 1,3 | 2,2 | 74,5 | 21,1 |

Fuente: INE España, *Censo 2001*.

CUADRO NÚM. 9
NORTE DE PORTUGAL. CENSO 2001. PEQUEÑOS EMPRESARIOS, AUTÓNOMOS, EMPLEADOS
Y TRABAJADORES ADMINISTRATIVOS DEL COMERCIO Y LOS SERVICIOS, SEGÚN
LA DIMENSIÓN POBLACIONAL DE LOS LUGARES DE RESIDENCIA

| | <i>Peso sector primario</i> | <i>Distribución ocupados sector primario</i> | <i>Peso subconjunto sector servicios</i> | <i>Distribución ocupados subconjunto sector servicios</i> |
|------------------------------|---------------------------------|--|--|---|
| | 4,3 | 100,0 | 32,3 | 100,0 |
| Diseminado | 11,4 | 5,6 | 22,2 | 1,5 |
| Lugares hasta 2.000 hab..... | 7,6 | 79,2 | 26,0 | 35,7 |
| De 2.001 a 10.000 hab..... | 1,7 | 6,0 | 32,1 | 14,6 |
| De 10.001 a 100.000 hab..... | 1,2 | 8,2 | 39,5 | 34,6 |
| De 100.001 o más hab..... | 0,4 | 1,0 | 41,6 | 13,7 |

Fuente: INE Portugal, Censo 2001.

Para el caso gallego, se emplean los ocupados de 16 o más años, por ámbito territorial y actividad del establecimiento donde trabajan (a dos dígitos de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas de 1993), extrayendo los ocupados en actividades del sector primario (dígitos 60 al 63 y 94) y servicios (dígitos 50 a 99).

En Galicia, los resultados son elocuentes. Los ocupados que desarrollaban su actividad en establecimientos del sector servicios en zonas rurales (núcleos diseminados y de hasta 2.000 habitantes) tenían en 2001 más población que en establecimientos del sector primario. Además, esas zonas rurales albergan por sí solas el 42 por 100 de los ocupados en establecimientos de actividades relacionadas con los servicios.

No está disponible para la Región Norte una clasificación similar a la que se extrajo para Galicia. No obstante, se ha intentado una aproximación utilizando la clasificación de la población según la dimensión de los lugares de residencia por grupo socioeconómico. El grupo socioeconómico del *Censo de 2001* agrupa en 99 categorías a los individuos en función de sus características económicas, sociales y culturales. En dicha clasificación, los activos del sector primario son fácilmente extraíbles, pero resulta impracticable la desagregación de los activos en los otros sectores. Aun así, se ha considerado que la desagregación de un subconjunto de los activos claramente vinculados al comercio y los servicios basta para mostrar que la presencia de este tipo de actividades en las zonas rurales es mayor que la de las actividades del sector primario.

Efectivamente, aunque la imagen que se obtiene como resultado de las operaciones referidas, recogida en cuadro núm. 9, no tiene la contundencia de los datos de las ocupaciones en Galicia, parece ser suficiente para percibir en las zonas rurales de la Región Norte de Portugal, la mayor presencia de las actividades terciarias respecto a las actividades del sector primario. Y además, como en el caso del rural gallego, los residentes rurales albergan un considerable porcentaje (37,2 por 100) de los ocupados en ese subconjunto de actividades socioeconómicas del comercio y los servicios.

3. Movilidad

La movilidad geográfica es uno de los principales rasgos-procesos de las sociedades tardo-industriales. Los flujos de población por motivos de trabajo, formación, consumo u ocio se acrecienta, y dejan de ser un rasgo exclusivo de los entornos urbanos. Son cada vez más los indicadores y estudios que subrayan esta circunstancia, dejando obsoletos los postulados que vinculaban la ruralidad a la inmovilidad geográfica (6).

Si, como se ha ilustrado, la ocupación de los habitantes rurales retrocede en el sector primario, y se expande en actividades de servicios, resulta lógico esperar una alta movilidad laboral entre las poblaciones rurales. Así lo confirman los datos (cuadro núm. 10). En España, la explotación del *Censo de 2001* permite cuantificar los movimientos realizados desde el lugar de residencia al lugar de trabajo atendiendo al tamaño de municipio. Los datos presentados en el cuadro, manifiestan que cuanto más pequeño es el tamaño del municipio más elevado es el porcentaje de personas del mismo estrato que trabajan fuera de él, viéndose obligados, por tanto, a desplazarse diariamente por este motivo.

Reparando en la composición por sexos de los ocupados, resultan ser los varones los que en mayor proporción trabajan fuera de su municipio de residencia. Pero en los municipios más pequeños se invierte la relación, son más las mujeres las que han de desplazarse para trabajar que los varones.

En los municipios más pequeños del rural gallego, se confirma, también, una elevada movilidad geográfica por razones laborales (cuadro núm. 11). Las diferencias respecto a la jerarquía de este tipo de desplazamientos que se observan con el conjunto español pueden explicarse, en los municipios rurales más pequeños (un total de 14), basándose en la inactividad por envejecimiento, y en el caso de los se encontraban entre los 20.001 y los 50.000 habitantes (11 municipios próximos a las ciudades de mayor tamaño del corredor Atlántico, o con una relevante actividad portuaria: Vilagarcía de Arousa, Ribeira), paradójicamente, por su dinamismo demográfico y ocupacional.

CUADRO NÚM. 10
ESPAÑA, 2001. PROPORCIÓN DE OCUPADOS QUE TRABAJAN FUERA DE SU MUNICIPIO DE RESIDENCIA

| <i>Tamaño municipio de residencia</i> | <i>Total</i> | <i>Varones</i> | <i>Mujeres</i> |
|---------------------------------------|--------------|----------------|----------------|
| Menos de 101 habitantes..... | 55,5 | 51,6 | 66,5 |
| De 101 a 500 habitantes..... | 53,4 | 51,7 | 57,5 |
| De 501 a 1.000 habitantes..... | 52,2 | 52,7 | 51,1 |
| De 1.001 a 2.000 habitantes..... | 50,6 | 52,2 | 47,3 |
| De 2.001 a 5.000 habitantes..... | 48,0 | 50,6 | 42,9 |
| De 5.001 a 10.000 habitantes..... | 45,8 | 48,6 | 40,7 |
| De 10.001 a 20.000 habitantes..... | 44,9 | 48,1 | 39,2 |
| De 20.001 a 50.000 habitantes..... | 44,2 | 47,3 | 39,0 |
| De 50.001 a 100.000 habitantes..... | 41,7 | 45,7 | 35,3 |
| De 100.001 a 500.000 habitantes..... | 31,7 | 35,9 | 25,3 |
| Más de 500.000 habitantes..... | 19,8 | 24,0 | 14,3 |
| Media en España..... | 37,6 | 41,5 | 31,3 |

Fuente: INE España, Censo 2001.

CUADRO NÚM. 11
GALICIA, 2001. PROPORCIÓN DE OCUPADOS QUE TRABAJAN FUERA DE SU MUNICIPIO DE RESIDENCIA

| <i>Tamaño municipio de residencia</i> | <i>Total</i> | <i>Varones</i> | <i>Mujeres</i> |
|---------------------------------------|--------------|----------------|----------------|
| De 101 a 500 habitantes..... | 41,6 | 52,9 | 26,3 |
| De 501 a 1.000 habitantes..... | 48,1 | 53,7 | 38,7 |
| De 1.001 a 2.000 habitantes..... | 47,7 | 54,0 | 37,0 |
| De 2.001 a 5.000 habitantes..... | 47,7 | 54,1 | 37,4 |
| De 5.001 a 10.000 habitantes..... | 47,2 | 53,1 | 37,3 |
| De 10.001 a 20.000 habitantes..... | 47,0 | 52,4 | 38,4 |
| De 20.001 a 50.000 habitantes..... | 52,6 | 58,3 | 43,4 |
| De 50.001 a 100.000 habitantes..... | 24,6 | 28,8 | 19,0 |
| De 100.001 a 500.000 habitantes..... | 21,4 | 25,6 | 16,0 |
| Media en España..... | 38,8 | 44,5 | 30,2 |

Fuente: INE España, Censo 2001.

En Galicia el análisis por sexos no permite establecer ninguna salvedad. La movilidad afecta más a los varones que a las mujeres. Menos en los dos últimos estratos, en los que se encuentran clasificados los municipios que albergan las siete principales ciudades gallegas, más del 50 por 100 de los varones ocupados se trasladan para acudir al trabajo a otro municipio diferente al de residencia. La movilidad laboral de las mujeres se muestra más restringida, pero, en cualquier caso, es siempre más importante que en los estratos correspondientes a los municipios de los principales núcleos urbanos.

En Portugal existe un interés creciente por los temas de la movilidad poblacional. En la última década se realizaron dos encuestas para testar la movilidad de la población residente, y varios estudios que emplean tanto los datos de las encuestas como los datos suministrados por los censos poblacionales. Pero los más relevantes y ligados al análisis de la movilidad de la población residencial centraron su interés en la población residente del entorno de las dos áreas metropolitanas portuguesas: Lisboa y Porto (7). No se han

publicado datos que permitan realizar clasificaciones de la población ocupada como las que permite el *Censo de 2001* en España. De este modo, se ve restringida la posibilidad del análisis de la movilidad rural en la Región Norte, aunque está abierta la vía de solicitar desagregaciones, previo pago, a los servicios de estadística del INE portugués.

4. Envejecimiento y masculinización

En esta caracterización de la ruralidad de la eurrregión Galicia-Región Norte de Portugal se han testado, de soslayo, el envejecimiento y la masculinización, los dos últimos procesos estructurales que requieren un examen. Al reconocer el proceso de desagrarización, se advirtió el elevado envejecimiento de los ocupados agrarios y en la pesca, y su pronunciada masculinización. También se reparó en una importante masculinización de los desplazamientos por motivos laborales. En ambos casos, advirtiendo de la modulación de diferencias dependiendo de los territorios y hábitats.

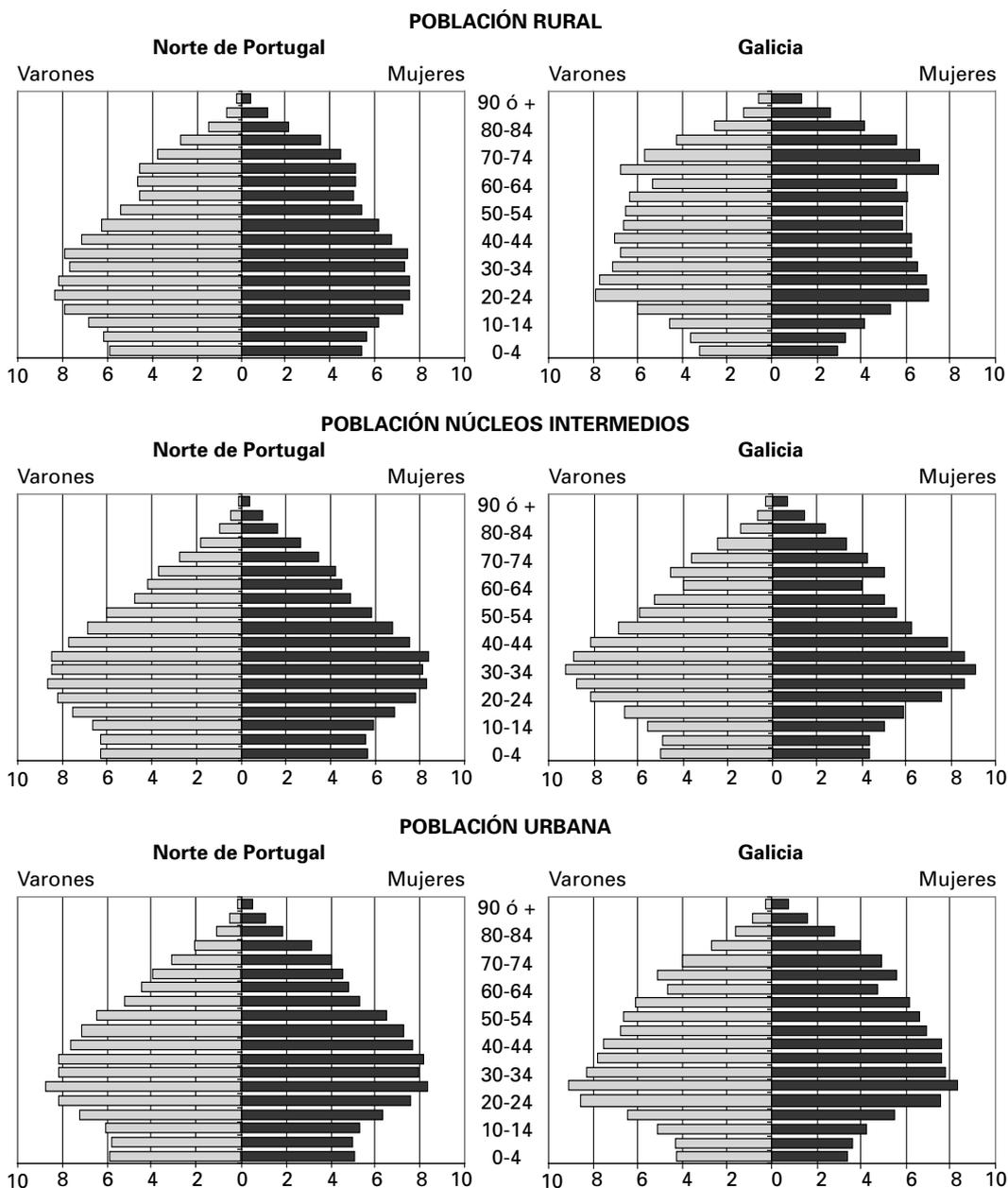
Para indagar en el envejecimiento y la relación demográfica de sexos, accediendo a la desagregación por entidades, se acude una vez más a los censos de 2001.

Los histogramas (gráfico 2) con la representación de los grupos quinquenales de edad por sexos, según el tamaño de las entidades de población, muestran los distintos rostros estructurales de poblaciones envejecidas, o en camino de serlo. En todas ellas se advierte la reducción en la base piramidal, de los efectivos más jó-

venes, síntoma inequívoco de la reducción de la fecundidad, al tiempo que el incremento de una población senil por efecto del incremento de la esperanza de vida. El envejecimiento es más pronunciado en Galicia que en la Región Norte, y en las entidades rurales de menos de 2.000 habitantes.

Para una mayor concisión en el análisis del envejecimiento, se utiliza el peso de la estructura de los grandes grupos de edad (cuadro núm. 12) y el referente del

GRAFICO 2
REGIÓN NORTE DE PORTUGAL Y GALICIA. CENSOS DE 2001. PIRÁMIDES DE ESTRUCTURA DE EDAD Y SEXO, SEGÚN EL TAMAÑO DE LAS ENTIDADES



Fuente: INE, de Portugal y España, Censo 2001.

CUADRO NÚM. 12
GALICIA-REGIÓN NORTE DE PORTUGAL, 2001. ESTRUCTURAS DE LA POBLACIÓN, POR SEXO,
GRANDES GRUPOS DE EDAD, Y HÁBITAT
(En porcentaje)

| Galicia | | Total | | | Menos de 2.001 | | | De 2.001 a 10.000 | | | Mayor o igual a 10.001 | | |
|---------|-------|-------|------|-------|----------------|------|-------|-------------------|------|-------|------------------------|------|--|
| Edad | Total | V | M | Total | V | M | Total | V | M | Total | V | M | |
| < 15 | 11,9 | 12,7 | 11,1 | 10,9 | 11,5 | 10,3 | 14,6 | 15,5 | 13,8 | 12,4 | 13,6 | 11,3 | |
| 15 a 64 | 67,1 | 69,3 | 65,1 | 64,5 | 67,4 | 61,8 | 70,2 | 71,7 | 68,8 | 70,3 | 71,8 | 69,0 | |
| 65 y + | 21,0 | 18,0 | 23,8 | 24,6 | 21,1 | 27,9 | 15,2 | 12,9 | 17,4 | 17,3 | 14,6 | 19,7 | |

| Región Norte | | Total | | | Menos de 2.000 | | | De 2.000 a 9.999 | | | Mayor o igual a 10.000 | | |
|--------------|-------|-------|------|-------|----------------|------|-------|------------------|------|-------|------------------------|------|--|
| Edad | Total | V | M | Total | V | M | Total | V | M | Total | V | M | |
| < 15 | 17,5 | 18,5 | 16,5 | 18,0 | 18,9 | 17,2 | 18,2 | 19,2 | 17,3 | 16,5 | 17,8 | 15,3 | |
| 15 a 64 | 68,5 | 69,5 | 67,6 | 66,8 | 67,8 | 65,8 | 70,1 | 71,0 | 69,3 | 70,4 | 71,4 | 69,5 | |
| 65 y + | 14,0 | 11,9 | 15,9 | 15,2 | 13,3 | 17,0 | 11,7 | 9,9 | 13,4 | 13,1 | 10,8 | 15,2 | |

Fuente: INE, de Portugal y España, *Censo 2001*.

peso de los grupos de una estructura poblacional tipo, con una estructura joven y con capacidad de crecimiento; aquella que tiene sobre un 25 por 100 entre los menores de 15 años, un 60 por 100 al menos entre los de 16 a 64 años y unos mayores de 64 que no superaren el 12 por 100. Ateniéndose a ese patrón, el desequilibrio estructural aflora con claridad.

El envejecimiento y retroceso poblacional se muestra en la inversión de los pesos tipo de la población joven (>15 años) y la población senil (65 y más). En el caso del conjunto de la Región Norte de Portugal, el desequilibrio del peso de esos dos grupos es más moderado e incipiente (<15: 17,5 por 100; 15-64: 68,5 por 100; 65 y +: 14,0 por 100) en comparación con el caso gallego (<15: 11,9 por 100; 15-64: 67,1 por 100; 65 y +: 21,0 por 100). Hecha esa acotación, el análisis de las estructuras por entidades de población, en ambos territorios de la eurorregión muestran ciertos paralelismos.

Son los hábitats de menos de 2.000 habitantes los más claramente recesivos, especialmente en Galicia, donde, en rigor, habría que hablar de sobre-envejecimiento. Sin embargo, contrariamente a lo que podría pensarse, no son las entidades urbanas (\geq a 10.000 habitantes) las que mantienen estructuras menos envejecidas, sino las entidades de población intermedias (2.000 a 10.000 habitantes). Las diferencias son sutiles, pero no espurias. Este tipo de entidades (89 en el caso gallego, 179 en el Norte de Portugal) lo forman por un lado, núcleos próximos a entidades mayores y, por otro, núcleos con algún tipo de funcionalidad en el entorno rural circundante. En un caso, pueden resultar atractivos a parejas jóvenes que quieren acceder a una vivienda en propiedad, disuadidas por los precios en los municipios urbanos; en el otro, la atracción puede provenir de la dotación de servicios y equipamientos, o de mejores oportunidades laborales.

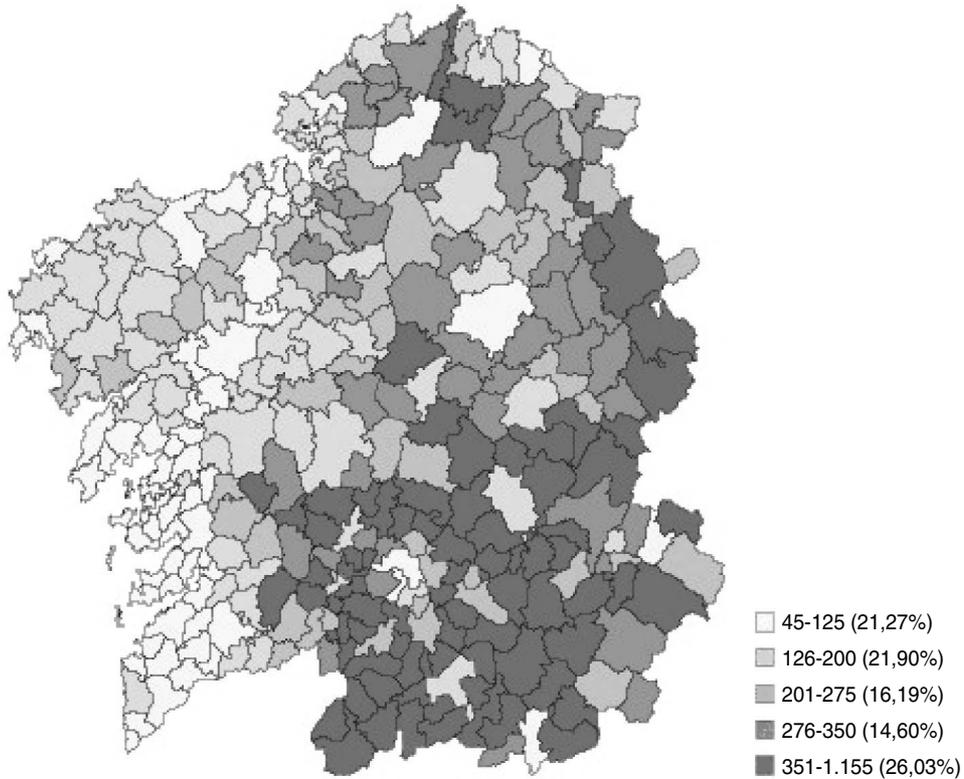
Para hacer visible la geografía del envejecimiento, se recurre a la representación de los índices municipa-

les. Las dos imágenes no son homologables (8), pero son ilustrativas de la situación (mapas 4 y 5). El mapa de los índices de envejecimiento responde con bastante fidelidad al reverso del mapa de las densidades (mapas 2 y 3). Es decir, son generalmente los municipios más densamente poblados los que poseen una estructura de edad más joven y menores índices de envejecimiento, y viceversa. Se manifiesta así la estrecha relación entre la aglomeración poblacional y el potencial demográfico. El envejecimiento rural se modula desde el dinamismo demográfico de la ruralidad periurbana hasta el pronunciado sobre-envejecimiento de las zonas de montaña del interior.

El último de los procesos a testar que afecta a las poblaciones rurales es el de la masculinización (cuadro núm. 13). La crisis del modelo patriarcal, que ha transcurrido en paralelo a los procesos de modernización productiva, se manifiesta en el rechazo por parte de las generaciones de mujeres más jóvenes, a continuar asumiendo su dependencia y relegación a la esfera de la reproducción familiar. Los clásicos papeles como amas de casa o ayuda familiar a tiempo parcial en las explotaciones agrarias, en la práctica, las hacen «invisibles» socialmente. En esta tesitura, el empleo asalariado fuera del sector agrario se convierte en un referente en la búsqueda de la autonomía personal (Sampedro, 1996). Consecuentemente, en las dos últimas generaciones los espacios rurales se han masculinizado.

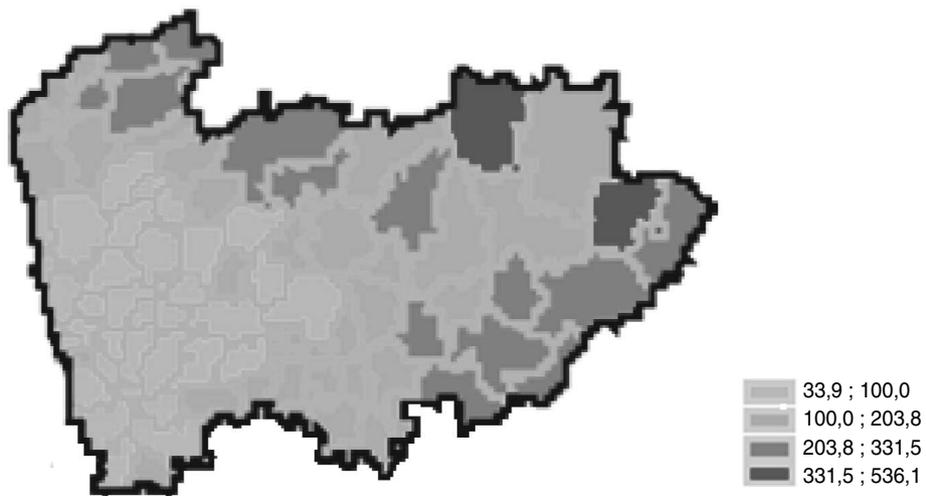
La relación biológica de los sexos indica que la relación favorable de partida de los varones (100 niños por 95 niñas) se iguala a partir de los 40 años. A partir de esa edad, por efecto de la mayor esperanza de vida, las mujeres comienzan a ser más que los varones. La relación de sexos por entidades de población de los censos de 2001 confirma la masculinización de las entidades rurales en Galicia, donde la igualdad de los sexos no se produce hasta el intervalo de los 55-59 años. Sin embargo, las mujeres son más, a partir de los

MAPA 4
GALICIA, 2005. ÍNDICE DE ENVEJECIMIENTO



Fuente: IGE, Banco de datos Municipal, 2006. Consulta en línea www.ige.eu (8-9-06) [$I_e = (P > 64/P < 20) \times 100$]

MAPA 5
REGIÓN NORTE DE PORTUGAL, 2004. ÍNDICE DE ENVEJECIMIENTO



Fuente: INE Portugal. CARRILHO, M.ª José, «A situação demográfica recente em Portugal», en *Revista de Estudos Demográficos*, diciembre 2005, n.º 38: 137. [$I_e = (P > 64/P < 15) \times 100$]

CUADRO NÚM. 13
GALICIA-REGIÓN NORTE DE PORTUGAL, 2001. MUJERES x 100 VARONES, SEGÚN EL HÁBITAT

| Galicia | | | | | Relación biológica | Región Norte Portugal | | | |
|---------|-------|----------------|-------------------|------------|--------------------|-----------------------|----------------|------------------|------------|
| Edad | Total | Menos de 2.001 | De 2.001 a 10.000 | ≥ a 10.001 | | Total | Menos de 2.000 | De 2.000 a 9.999 | ≥ a 10.001 |
| 0-4 | 94,4 | 96,0 | 94,2 | 92,3 | 94,8 | 95,0 | 95,4 | 95,1 | 94,4 |
| 5-9 | 94,6 | 94,0 | 95,4 | 95,3 | 94,8 | 95,0 | 95,5 | 94,5 | 94,5 |
| 10-14 | 95,2 | 94,8 | 97,0 | 95,1 | 94,7 | 95,5 | 95,5 | 94,4 | 95,9 |
| 15-19 | 95,6 | 94,5 | 97,1 | 96,8 | 95,1 | 96,2 | 95,7 | 96,1 | 97,0 |
| 20-24 | 96,9 | 94,1 | 99,6 | 100,4 | 95,5 | 98,5 | 95,7 | 99,3 | 102,2 |
| 25-29 | 99,3 | 94,7 | 106,4 | 103,5 | 95,9 | 100,8 | 98,0 | 100,6 | 104,4 |
| 30-34 | 101,4 | 96,4 | 106,4 | 106,7 | 97,0 | 102,7 | 99,7 | 101,1 | 107,4 |
| 35-39 | 103,0 | 97,1 | 103,5 | 111,8 | 98,9 | 103,9 | 99,6 | 104,0 | 109,7 |
| 40-44 | 102,3 | 93,8 | 103,7 | 115,5 | 100,5 | 103,9 | 99,4 | 101,8 | 110,7 |
| 45-49 | 101,0 | 92,5 | 97,3 | 117,2 | 100,8 | 106,2 | 103,0 | 104,1 | 110,9 |
| 50-54 | 102,2 | 95,5 | 101,0 | 114,4 | 102,3 | 106,7 | 105,4 | 102,6 | 109,8 |
| 55-59 | 105,9 | 101,8 | 103,6 | 114,2 | 104,4 | 113,8 | 117,4 | 108,4 | 111,3 |
| 60-64 | 112,9 | 111,7 | 107,8 | 117,0 | 108,3 | 117,2 | 117,5 | 113,4 | 118,3 |
| 65-69 | 118,5 | 115,4 | 118,9 | 125,5 | 114,2 | 122,2 | 118,7 | 120,6 | 128,7 |
| 70-74 | 127,5 | 122,6 | 127,5 | 139,6 | 123,4 | 134,5 | 128,0 | 134,9 | 145,4 |
| 75-79 | 147,1 | 140,7 | 150,3 | 163,4 | 139,4 | 146,5 | 136,7 | 149,7 | 163,2 |
| 80-84 | 179,6 | 172,9 | 188,5 | 195,0 | | 168,5 | 153,8 | 174,0 | 195,3 |
| 85 a 89 | 219,9 | 214,5 | 246,8 | 226,5 | | 207,7 | 189,0 | 215,6 | 239,5 |
| 90 ó + | 268,0 | 254,8 | 300,9 | 300,9 | | 278,6 | 244,6 | 294,0 | 336,6 |

Fuente: INE, de Portugal y España, Censo 2001.

25-29, en los núcleos intermedios, y a partir de los 20-24 en los núcleos urbanos. En la Región Norte de Portugal existe similitud de una mayor presencia femenina, en los mismos intervalos, en los lugares de mayor entidad poblacional, pero la masculinización rural es más liviana que entre sus vecinos del Norte.

IV. SIGNIFICADOS, ACTORES Y MODELOS DE RURALIDAD

Los principales procesos estructurales que afectan a la ruralidad de las dos regiones del Noroeste peninsular permiten hacerse una idea de la diversidad de situaciones y desequilibrios existentes en una ruralidad donde se asienta la desagrarización. Estos procesos conforman el entorno en que toman cuerpo las acciones y estrategias de residentes rurales y agentes de muy distinta naturaleza. Identificados esos procesos, resulta pertinente afrontar el reconocimiento de los significados, de los actores y de los modelos de construcción de una ruralidad sometida a redefinición.

Lo rural ha sido, durante décadas, negativizado como referente de atraso, despoblamiento, envejecimiento, aislamiento, precariedad vital... Sin embargo, la reestructuración económica experimentada tras la crisis energética de los años setenta, y del modelo de concentración-acumulación productiva de corte fordista, han ido remodelando las condiciones para que, junto a la pervivencia de ese tipo de representaciones negativas, emergiesen otras que le asignan sentidos posi-

vos, hasta el punto de que su revaloración se constituye en uno de los elementos característicos del mundo de los valores de las sociedades postindustriales. La vinculación de lo rural con la naturaleza y la tradición, antes denostadas, cobran ahora sentidos positivos asociadas al bienestar y a la calidad de vida.

La consolidación de una economía de servicios y de consumo, y de hábitos sociales modelados por los estilos de vida de las clases medias (Halfacree, 1997), ha permitido que la producción de objetos materiales fije progresivamente su atención en la producción del significado de los objetos y las prácticas (Lash y Urry, 1996). Como advertía Alain Touraine (1993: 313) definiendo el concepto de sociedad programada: «...la producción y la difusión masiva de bienes culturales ocupan el lugar central que había sido el de los bienes materiales de la sociedad industrial... el poder de gestión consiste... en prever y modificar opiniones, actitudes, comportamientos, en modelar la personalidad y la cultura, en entrar por tanto directamente en el mundo de los «valores» en vez de limitarse al mundo de la utilidad...».

Es así como la óptica de la producción cultural permite entender que los territorios rurales se hayan convertido en «soporte privilegiado de significados transferidos a los productos o a las prácticas que en él se realizan» (Camarero y González, 2005: 97).

Son numerosos los ejemplos donde se recrean estos significados: Las aldeas históricas son señuelo de las páginas de turismo en Portugal, «Hechas de grani-

to y pizarra, guardan historias sobre conquistas y tradiciones antiguas» (9); en la presentación, el *Catálogo de Turismo Rural 2005*, de TURGALICIA se ilustra que «El turismo rural en Galicia se configura sustancialmente por la diversidad de su territorio, que se corresponde de forma notable con la dispersión de sus entidades de población»; los productos agrarios buscan el reconocimiento de calidad, asociados a la identidad de las etiquetas de la denominación de origen o de la indicación geográfica, para resaltar sus «características propias y diferenciales, debidas al medio geográfico en el que se producen las materias primas, se elaboran los productos, y a la influencia del factor humano que participa de las mismas», como se informa en las páginas dedicadas a la alimentación del Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación de España (10); lo rural también se revaloriza como paisaje, como patrimonio natural: «la solución de la naturaleza», pregona la Empresa das Águas do Gerês para vender sus servicios, en pleno Parque Nacional Peneda-Gerês (11), en la frontera Norte portuguesa.

La puesta en valor del medio rural descubre múltiples escenarios de cambio para sus territorios y moradores. Pero, ¿quiénes son los actores o agentes que colaboran a abrir un horizonte hasta no hace mucho recortado? Lo cierto es que su «naturaleza es múltiple, abierta y circunstancial» (Camarero y González, 2005: 101).

Desde la lógica de la interrelación global-local, la definición de los escenarios rurales está condicionada por agentes económicos multinacionales, grupos de grandes empresas cuyas decisiones sobre la localización o deslocalización de capitales y procesos productivos afectan a la territorialización de las actividades y mercados de trabajo. Así, por ejemplo, tanto el rural gallego como el de la Región Norte Portuguesa se han visto afectados por las decisiones de grupos lácteos o de empresas textiles de la moda o el calzado que hasta no hace mucho, habían suscitado importantes expectativas de desarrollo. Otro ejemplo lo constituye la esfera de las empresas de las producciones forestales, donde conviven, aprovechando los importantes recursos maderables, grandes grupos forestales junto a pequeñas empresas familiares. Su actividad se ve afectada por los precios del mercado internacional de las materias primas forestales, que colateralmente repercuten en la gestión de la propiedad forestal.

Sin abandonar la óptica internacional, del lado institucional es de obligada referencia la mención a la Unión Europea (UE), que, a través de sus múltiples medios de intervención y regulación de la economía, ha condicionado el desarrollo de los sectores productivos. Las reformas de la política agraria comunitaria, del sector de la pesca y de los fondos estructurales y de cohesión son elementos de enorme impacto local.

Las políticas de la UE han propiciado la reconversión de las producciones agrarias y pesqueras, pero también han contribuido a la creación de infraestructuras y equipamientos, y al desarrollo de programas de muy diverso tipo que han pretendido paliar la desagrarización y el despoblamiento, abriendo la óptica de la in-

terpretación rural hacia los temas de la protección medioambiental, la conservación del patrimonio natural, y el apoyo a los agentes y territorios locales en el aprovechamiento de los recursos endógenos. Y a la cabeza de las instituciones, tanto de la UE, como de los distintos niveles de la Administración estatal, están los políticos.

Ciertamente, los agentes más visibles de los espacios rurales son los económicos, las instituciones públicas o privadas, políticos, profesionales de los medios de comunicación, o ciertas asociaciones, pero existen muchos otros grupos o categorías posibles de residentes rurales que abren la comprensión de la acción social en estos entornos: jóvenes, mujeres, ancianos, autóctonos, nuevos residentes, pequeños propietarios, comuneros, nuevas o viejas clases medias, empresariado tradicional o modernizado...

Los agentes enumerados intentan que sus particulares puntos de vista e intereses formen parte de la definición de las realidades sociales en las que se insertan, colaborando a la construcción material y cognitiva de los espacios rurales. Y ello sin menoscabo del papel atribuible a las clases medias urbanas, cuyas prácticas y representaciones postproductivas tienen mucho que ver con la revalorización de lo rural.

En el trasfondo de toda esa abigarrada disputa por delinear el presente y el futuro de las imágenes normativas e identitarias para el medio rural, se encuentran las experiencias, producto de usos y prácticas, y los «modelos genéricos de desarrollo rural» (González Fernández, 2002).

Para delinear los campos de acción social respecto a lo rural, los diversos actores o grupos, por muy antagónicas que resulten sus acciones, sus representaciones o discursos respecto al medio rural, comparten un mismo orden social y unas orientaciones valorativas, normativas o referenciales, que son precisamente el objeto de sus disputas. Es ahí donde cobran sentido los modelos generales del desarrollo rural: el modelo de *desarrollo modernizador* y el de *desarrollo territorial*. Ambos modelos constituyen categorías interpretativas desde las que comprender los dos grandes referentes sociales del trasfondo de los procesos de construcción de lo rural.

Muy unido al origen de la sociedad industrial, el modelo modernizador es un viejo referente social donde prima la racionalidad instrumental, la creencia de que el empleo del conocimiento científico y tecnológico colabora a la evolución y al progreso social de manera acumulativa y unilineal. Este modelo presupone la subordinación de la acción colectiva al poder político para acelerar los procesos de cambio y racionalizar la organización productiva. En la búsqueda del progreso social, el poder político se dota de una serie de instrumentos formales e institucionalizados, a través de los cuales aplicar la ciencia a la política. De este modo, el desarrollo modernizador se postula como un modelo de corte tecnoburocrático, donde se identifica lo político con lo legal-administrativo, las políticas de desarrollo con el triunfo de la razón, la voluntad política con la necesidad histórica (12).

La política agraria comunitaria (PAC) es un ejemplo de las políticas que concretan el modelo de desarrollo modernizador, y la concentración parcelaria o las cuotas lácteas son ejemplos de sus instrumentos.

El modelo de desarrollo territorial emerge del cuestionamiento del modelo modernizador. Frente a la homogeneización de producciones y consumos, espacios y sociedades, producto de la lógica fordista, las economías de escala y el centralismo político, propone una valorización de la diversidad, de las peculiaridades locales, de sus producciones y consumos, de sus agentes. Este modelo hace suyos los valores postmodernos de identidad de pertenencia y calidad de vida, postula una participación política en la toma de decisiones. Es coetáneo con un modelo de acumulación flexible y de desregularización económica, y con la filosofía del redimensionamiento de lo social en las políticas de desarrollo.

Ejemplo de este modelo ha sido la reorientación experimentada por la política regional de la UE a través de sus sucesivas reformas; la primera de ellas de 1988: Reglamento (CEE) n.º 2052/88. El programa LÍDER es, probablemente, el ejemplo que mejor condensa la reorientación de las políticas europeas hacia el desarrollo territorial.

Los modelos de desarrollo esbozados constituyen dos referentes genéricos de la acción social, empleados con frecuencia por los agentes con más poder para razonar y justificar sus actuaciones en foros de muy diverso tipo. Pero el lenguaje común precisa dar concreción a esos dos grandes referentes del desarrollo para que puedan ser utilizados por el conjunto de los agentes en sus interacciones y en la relación con su medio. Para comunicarse, configurar estrategias y desplegar su influencia, los actores emplean las perspectivas y representaciones sociales del desarrollo, o «patrones de desarrollo» (13).

Las perspectivas representacionales o patrones de desarrollo son elementos valorativos, razonamientos lógicos e ideológicos, a través de los que se interpretan hechos concretos, condicionando y provocando el posicionamiento y/o la acción respecto a las cuestiones que afectan, en nuestro caso, a lo rural. Su empleo les permite a los agentes sociales entender y optar, a favor o en contra, por ejemplo, de la construcción de una urbanización o un polígono industrial, de concentrar o desconcentrar servicios y equipamientos públicos, de restringir el uso de ciertas prácticas agrícolas para proteger la calidad ambiental, de asumir responsabilidades en la gestión de los montes, o dejar que sean otros agentes públicos o privados quienes se hagan cargo...

Enraizados en los modelos generales de desarrollo con los que se vinculan, se pueden identificar dos perspectivas representacionales distintas. Un patrón productivista, que resalta el valor de uso del medio rural, al que le asigna funciones de soporte u abastecedor de productos y servicios; otro, post-productivo o post-materialista, que resalta el valor simbólico de lo rural, su papel evocador de un orden social alternativo en el que las relaciones sociales, y sociedad-naturaleza, se

regulen y gestionen bajo una óptica integradora, conjugando la razón instrumental con el sentido otorgado por los actores.

Los aspectos cognitivos de lo rural, significados, modelos y representaciones empleados para concebir su desarrollo, se entrelazan con las experiencias de lo rural de manera dialéctica. Lo rural es a un tiempo fenoménico y generativo: «Producto, en cuanto las prácticas y los usos son guiadas por las distintas formas de pensamiento colectivo... Causa, en cuanto los productos cognitivos son elaborados desde la experiencia...» (Camarero y González, 2005: 103).

V. ESCENARIOS Y TRAYECTORIAS DE UNA RURALIDAD HETEROGÉNEA

La ruralidad de la eurrregión Galicia-Norte de Portugal, como la ruralidad del resto de los territorios peninsulares, es una ruralidad contingente, objeto de significados, usos y prácticas múltiples, por parte de actores de naturaleza distinta; una ruralidad soporte de procesos de diferenciación espacial y social abiertos, tras franquear las barreras de la descomposición de los viejos referentes de una sociedad campesina y de una modernización tardía e incompleta, obstinada en identificar lo rural con lo agrario, en unificar y jerarquizar el territorio.

Los significados y representaciones del desarrollo rural se emplean para componer itinerarios de cambio o evolución. Sus contenidos son modulados por la diversidad y desigualdad de escenarios configurados por los procesos estructurales descritos. Así se explica que puedan convivir imágenes tan dispares como aquellas para las que lo rural sigue siendo sinónimo de atraso, mientras que el incremento del consumo de lugares de ocio o de producciones agrobiológicas informan de lo contrario.

Los modelos de desarrollo y las representaciones de escenarios posibles para los territorios rurales se usan para buscar alternativas al envejecimiento y a la masculinización. Para intentar fomentar el arraigo y el mantenimiento de la población local, en unos casos se insiste en impulsar la continuidad de las explotaciones agrarias modernizadas, en facilitar la instalación de una fábrica de conservas, en las oportunidades de empleo y negocio de empresas de servicios forestales, o en la localización de una planta de residuos industriales... En otros, las estrategias pasan por hacer valer las excelencias de las producciones con denominación de origen, las producciones artesanales, el turismo rural, la recuperación de las razas o de la vegetación autóctona...

A la movilidad por motivos laborales, en la que se paró al hablar de los procesos, habría que unir la movilidad por motivos de ocio, consumo, formación. Flujos de personas, mercancías, ideas, que plasman estilos de vida en los que se otorgan sentidos distintos a la experiencia de lo rural, y donde los componentes de clase resultan más relevantes que la residencia rural o urbana.

Lo rural en Galicia-Norte de Portugal convive además con sinergias metropolitanas, de jerarquización de los principales núcleos urbanos y de los sistemas de comunicación, concebidos como claves de la vertebración territorial. Es el caso del Eje Atlántico del Noroeste Peninsular, que integra a dieciocho ciudades con la finalidad del «desarrollo económico, social, cultural, tecnológico y científico de las ciudades y regiones que lo conforman, así como promover la cohesión en todos los aspectos socioeconómicos y culturales mediante la vertebración de un territorio común» (14).

Así, los escenarios y trayectorias de una ruralidad heterogénea coexisten con estrategias de agentes institucionales y económicos regionales, que emplean modelos de desarrollo distintos, imprimiendo mayor complejidad a la comprensión de los escenarios futuros.

NOTAS

(1) Este criterio tiene el problema de la ocultación de la población rural en las unidades territoriales con elevada densidad poblacional, como ocurre, por ejemplo, en los municipios o áreas con núcleos urbanos.

(2) En Portugal, la relación de la distribución del peso territorial es similar a la de la media de la Unión, aunque su población rural (48 por 100) se ve superada por la población no rural (52 por 100). En España, con una relación de pesos territoriales muy similar a la del conjunto de la UE-25 (94 por 100 rural; 6 por 100 no rural), la población rural es superior a la media (65 por 100 rural; 35 por 100 no rural).

(3) Se emplea aquí, para España y Galicia, el banco de datos del Instituto Valenciano de Estudios Económicos, referido a capital humano y actividad económica, que permite disponer de las series de la *Encuesta de población activa* del INE, homogeneizadas de 1964 a 2004 (www.ivie.es/banco/capital.php). Para Portugal se consultaron las series de LABORSTAT, de la Organización Internacional del Trabajo (<http://laborsta.ilo.org/cgi-bin/brokersv8.exe#457>); y para la Región Norte de Portugal, la serie del *Anuário Estatístico da Região Norte* (www.ine.pt/prodserv/quadros/periodo.asp), y los datos de empleo de la EPA, del INE de Portugal.

(4) En Portugal, las estadísticas de empleo anteriores a 1983 contabilizaban las personas de 10 y más años. De 1983 a 1998, las personas de 14 y más años. Desde 1998, se toman en consideración a los mayores de 15 y más años.

(5) Son conocidas las diferencias de los datos de la ocupación de la EPA con respecto a las proporcionadas por los censos, unos procedentes de estimación, los otros de un recuento. Sin embargo, resulta sorprendente la abultada diferencia al examinar los ocupados por sectores de la EPA y del *Censo* en Portugal. Según la media anual de la EPA, en 2001, en la Región Norte portuguesa, se contabilizaron unas 225.400 personas en la rama agraria y la pesca (12,3 por cien de la población ocupada), mientras que en el *Censo de 2001*, los empleados de la rama agraria y la pesca ascendían a solo 79.298 personas (el 4,3 por cien de la población ocupada).

(6) Sobre la relación entre mercado de trabajo y movilidad, tanto en su discusión teórica, como en su aplicación al análisis de Castilla-La Mancha, puede verse el trabajo de OLIVA (1995).

(7) Las encuestas fueron: INE, *Inquérito piloto à mobilidade de longa distância na Região Norte 1996*; INE y Dir. Geral de Transportes Terrestres, *Inquérito à mobilidade da população residente 2000*. De la segunda de las encuestas se hizo un estudio publicado con el mismo título. Otros estudios relevantes son: INE, *Mobilidade casa - trabalho da população empregada residente na AMP 2000*; BERNARDO DE LEMOS, J. (1997), «Os inquéritos à mobilidade: A experiência do inquérito piloto à mobilidade na região norte», *Estatísticas & Estudos Regionais - Região Norte, Set-Dez*, n.º 15; OLIVEIRA, C. y RODRIGUES, D. (2001), «Mobilidade e território da Região de Lisboa e Vale do Tejo: Pistas para uma análise integrada», *Revista de Estudos Regionais - Região Lisboa e Vale do Tejo*, 2.º semestre, n.º 3.

(8) Los intervalos de representación son distintos, y además, en el caso gallego, los índices elaborados por el Instituto Galego de Estatística (IGE) toman como denominador a los jóvenes menores de 20 años, una sutil manera de suavizar el sobre-envejecimiento.

(9) <http://www.visitportugal.com/Cultures/es-ES/default.html>

(10) http://www.mapa.es/es/alimentacion/pags/alimentos_calidad/calidad.htm

(11) <http://www.aguasdogeres.pt/grande.htm>

(12) «La idea del progreso ocupa un lugar intermedio, central, entre la idea de la racionalización y la idea del desarrollo. Ésta da primacía a la política, la primera al conocimiento; la idea del progreso afirma la identidad entre las políticas de desarrollo y triunfo de la razón; anuncia la aplicación de la ciencia a la política e identifica, por tanto, una voluntad política a una necesidad histórica» (TOURAINÉ, A., 1993: 91)

(13) Puede verse la elaboración de este concepto y su aplicación al análisis del desarrollo rural en el cántabro Valle del Liébana en: GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, M. (2002: 328-336). Para una síntesis: CAMARERO y GONZÁLEZ (2005: 102-104). En su aplicación a las interpretaciones del monte y el sector forestal en Galicia: LAGE, X. A. (2003: 206 y ss.).

(14) <http://www.eixoatlantico.com>

BIBLIOGRAFÍA

ALVES, T. (2001), «Multifuncionalidade e desenvolvimento nas áreas rurais em Portugal», en *IV Colóquio Hispano-Português de Estudos Rurales: La Multifuncionalidad de los Espacios Rurales de la Península Ibérica*, Santiago de Compostela. <http://www.usc.es/~idega/teresaa.doc>

CAMARERO, L. A., (1997), «Nuevos y viejos problemas de la sociología rural» Grupo de Sociología Rural de la FES. Inédito.

– (coord.) (2005), *Emprendedoras rurales: De trabajadoras invisibles a sujetos pendientes*, UNED-Alzira, Valencia.

CAMARERO, L. A., y GONZÁLEZ, M. (2005), «Los procesos recientes de transformación de las áreas rurales españolas: una lectura desde la reestructuración ampliada», en *Sociología*, Rev. Facultad de Letras, Univ. Porto, n.º 15: 95-123.

GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, M. (2002), *Sociología y ruralidades. La construcción social del desarrollo rural en el Valle del Liébana*, MAPA, Madrid.

GONZÁLEZ, M. y CAMARERO, L. A. (1999), «Reflexiones sobre el desarrollo rural: las tramoyas de la postmodernidad», *Política y Sociedad*, n.º 31: 55-68.

HALFACREE, K. H. (1993), «Locality and social representation: Space, discourse and alternative definitions of the rural», *Journal of Rural Studies*, vol. 9, n.º 1: 23-37.

– (1997), «Contrasting roles for post-productivist countryside. A post-modern perspective on counterurbanisation», en CLOKE, P. y LITTLE, Jo, *Contested Countryside Cultures*, Routledge, Londres.

LAGE PICOS, X. A. (2003), *Bosque, sociedad y cultura forestal en Galicia*, Servicio de Publicaciones. Universidad de Vigo.

LASH, S. y URRY, J. (1996), *Economies of Signs & Spaces*, Sage, Londres.

MORMONT, M. (1987), «Rural nature and urban natures», *Sociologia Ruralis*, vol. XXVII-1: 3-20.

– (1990), «Who is rural? How to be rural?», en MARSDEN et al., *Rural Restructuring*, David Fulton Publishers, Londres: 21-44.

MURDOCH, J., y PRATT, A. (1997), «From the power of topography to the topography power», en CLOKE, P. y LITTLE, Jo, *Contested Countryside Cultures*, Londres, Routledge.

OLIVA, J. (1995), *Mercado de trabajo y reestructuración rural. Una aproximación al caso castellano-manchego*, MAPA, Madrid.

OLIVA, J. y CAMARERO, L. A. (2002), *Paisajes sociales y metáforas del lugar*, UPNA, Pamplona.

PINTO, T. (coord.) (2006), *Estudo sobre o abandono em Portugal Continental. Análise das dinâmicas da ocupação do solo, do sector agrícola e da comunidade rural. Tipologia de áreas rurais*, Universidade de Évora. http://www.min-agricultura.pt/oportal/extcnt/docs/FOLDER/PROT_DESTAQUES/MADRPCNT_DSTQ_LTRL/DES_ZONAA_LTD_13/ESTUDO_ABANDONO.PDF

SAMPEDRO, R. (1996), *Género y ruralidad. Las mujeres ante el reto de la desagrarización*, Instituto de la Mujer, MTAS, Madrid.

SOUTO, M.; FIGUEIREDO, A.; BOUZADA, X., y PARDELLAS, X. (coord.) (2005), *Segundos estudos estratégicos do Eixe Atlântico*, http://www.eixoatlantico.com/v2_pr_planificacion.asp?idioma=C

TOURAINÉ, A. (1993), *Crítica de la modernidad*, Ed. Temas de Hoy, Madrid.

VICENTE-MAZARIEGOS (coord.) (1991), «Las trayectorias de la ruralidad en la sociedad itinerante», *Política y Sociedad*, n.º 8.

PESCA Y ACUICULTURA EN GALICIA EN EL CONTEXTO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES

Manuel Varela Lafuente
Dolores Garza Gil

Universidad de Vigo

Resumen

El escenario de la actividad económica en el medio marino ha sufrido importantes modificaciones en los últimos años, debido a factores de diferente índole: institucional (cambios de orden jurídico y de regulación), tecnológica (más capacidad de pesca y nuevas formas de cultivo o aprovechamiento), ambiental (efectos del cambio climático y mayor contaminación), económica (nuevos productores, nuevos mercados, nuevas estrategias en un contexto de globalización). En consecuencia, este artículo propone abrir la percepción sectorial hacia una perspectiva que rebasa la pesca y la acuicultura tradicionales para contemplar la actividad económica en el mar con una visión más amplia y diversa. En estas coordenadas, analizamos sobre todo los cambios en el contexto internacional, con un especial énfasis en el ámbito comunitario, para enmarcar adecuadamente los impactos que estos cambios suponen en el complejo mar-industria en Galicia. Ponemos una atención principal en los problemas de gestión pesquera (incluida la gobernanza), las acciones estructurales y su evolución, las nuevas tendencias productivas y comerciales, y el impacto de los cambios ambientales. Se hace una mención específica a las implicaciones de las relaciones interregionales entre Galicia y Portugal.

Palabras clave: economía pesquera, economía de recursos naturales, economía de Galicia, política pesquera.

Abstract

The scenario of economic activity in the marine environment has undergone significant changes in the last few years due to factors of various kinds: institutional (changes of a legal and regulatory nature), technological (more fishing capacity and new methods of cultivation or utilisation), environmental (effects of climate change and greater pollution), economic (new producers, new markets, new strategies in a context of globalisation). Accordingly, this article sets out to open up the sectoral perception to a perspective that goes beyond traditional fishing and aquaculture so as to contemplate economic activity on the sea from a wider and more diverse standpoint. Within these coordinates, above all we analyse all the changes in the international context, with special emphasis on the area of the European Community, so as to provide a proper setting for the impacts made by these changes on the maritime and industrial complex in Galicia. We pay special attention to fishery management problems (including governance), structural measures and their evolution, the new productive and commercial trends, and the impact of environmental changes. Specific reference is made to the implications of interregional relations between Galicia and Portugal.

Key words: fishery economics, natural resources economics, economy of Galicia, fishery policy.

JEL classification: Q22, Q28, R10.

I. INTRODUCCIÓN

El mar, con toda la actividad productiva que permite el aprovechamiento de sus recursos, ha sido tradicionalmente una de las señas de identidad económica de Galicia, y uno de los escenarios de las relaciones económicas y comerciales de Galicia a escala internacional.

En particular, la pesca representa tópicamente la actividad más conocida, en torno a la cual se ha desarrollado una red bastante compleja de transformación, comercialización y actividad de I+D, en gran parte radicada en la propia comunidad autónoma. No obstante, en la actualidad debemos tener una perspectiva más amplia de la actividad económica ligada al medio marino, tanto en lo que respecta al uso y explotación de los recursos naturales y ambientales como en cuanto al mismo sentido de la localización de la actividad a lo largo del litoral gallego, configurada tradicionalmente como la sucesión de puertos pesqueros de diferente dimensión a lo largo de éste.

A la acuicultura, primera y más significativa actividad alternativa a la pesca, debemos añadir la obtención de nuevos productos y subproductos de origen marino, las posibilidades de generación de energía a partir de olas y mareas, el desarrollo de nuevas formas de turismo marítimo compatibles con la actividad pesquera tradicional, y en general la mayor consideración social de los valores ambientales del medio marino que debemos trasladar a términos y valoraciones económicas. En este artículo, nuestro interés estará centrado en la pesca y la acuicultura, pero no perderemos de vista el nuevo contexto, que recuperaremos en las consideraciones finales.

Para estos objetivos, estructuraremos este artículo de la siguiente manera. En primer lugar trataremos de dimensionar y relativizar la significación económica de la pesca y la acuicultura. A continuación, nos referiremos al marco institucional y político a diferentes escalas —mundial y europea—, con referencias a la situación estatal y autonómica. Seguidamente, trataremos de identificar y definir económicamente la naturaleza de los principales problemas. Finalmente, reflexionaremos

sobre las perspectivas que están abiertas en el escenario descrito.

II. ALGUNOS INDICADORES

Podemos evaluar la dimensión y significación de la pesca y la acuicultura en Galicia a partir de dos tipos de indicadores: los que relacionan estas actividades con el conjunto de la economía y los que relacionan el sector pesquero y acuícola gallego con datos homologables del mismo en España y la Unión Europea. Por desgracia, no abundan todavía los datos desagregados para la pesca, y tampoco podemos disponer de series homogéneas largas y suficientemente contrastadas. No obstante, a partir de la información disponible se puede describir un marco bastante claro en términos generales, aunque encontraremos más lagunas a medida que queramos avanzar en el conocimiento de indicadores más precisos.

El último dato disponible del Instituto Galego de Estadística nos da en 2005 unas cifras para el sector de pesca y acuicultura del 2,2 por 100 de valor añadido sobre el PIB total gallego, y de 29.700 empleos. Como se puede comprobar en el cuadro núm. 1, son valores, como era de esperar, considerablemente más altos

que los de España o la Unión Europea (0,2 y 0,1, respectivamente, en cuanto a datos del PIB), mientras que el empleo gallego es el 28,7 por 100 del español en pesca y el 68,24 por 100 en acuicultura. E incluso son significativos los datos respecto al total europeo (7,21 y 14,77 por 100, respectivamente).

Otros datos relevantes en cuanto a la dimensión son el del tamaño de la flota operativa en puertos gallegos y el número y tamaño de las instalaciones acuícolas, por lo que significan de capital comprometido en la actividad. En el cuadro núm. 1 tenemos datos comparativos con España y la Unión Europea, y en el cuadro núm. 2 se puede observar la composición de la flota con base en puertos de Galicia, donde se puede contemplar también su diversidad, ya que abarca desde la más tradicional, que opera en caladeros próximos o realiza tareas auxiliares, hasta la que se desplaza a aguas comunitarias o aguas más distantes; en este caso, en buques congeladores (flota de gran altura). Las estadísticas disponibles nos ofrecen como datos básicos la capacidad (tonelaje) del buque y la potencia medida en kilovatios o caballos de vapor. La comparación de la evolución tecnológica en el sector requeriría más información sobre el equipamiento o el tamaño de la inversión, datos sólo disponibles en casos muy específicos.

CUADRO NÚM. 1
DATOS DEL SECTOR PESQUERO GALLEGO EN RELACIÓN AL ESPAÑOL
Y AL DE LA UNIÓN EUROPEA-25 (UE-25). 2005 (*)

| | UE-25 | España | Galicia | G/Esp Porcentaje | G/UE Porcentaje |
|--|--------|--------|---------|---------------------|--------------------|
| Flota (a) | | | | | |
| Número de barcos..... | 90.242 | 13.821 | 5.382 | 38,94 | 5,96 |
| Capacidad (1.000 GT)..... | 2.043 | 486 | 184 | 37,86 | 9,01 |
| Potencia (1.000 kW)..... | 7.347 | 1.134 | 344 | 30,34 | 4,68 |
| Empleo (b) | | | | | |
| Total (miles de personas)..... | 464,4 | 99,9 | 40,5 | 40,54 | 8,72 |
| Pesca..... | 271,9 | 68,3 | 19,6 | 28,70 | 7,21 |
| Acuicultura..... | 68,4 | 14,8 | 10,1 | 68,24 | 14,77 |
| Transformación..... | 124,1 | 16,8 | 10,8 | 64,29 | 8,70 |
| Producción (c) | | | | | |
| Desembarques (1.000 t)..... | 4.462 | 963 | 465 | 48,29 | 10,42 |
| Valor (millones €)..... | 6.219 | 1.813 | 967 | 53,34 | 15,55 |
| Prod. acuícola (1.000 t)..... | 1.374 | 313 | 137 | 43,77 | 9,97 |
| Valor (millones €)..... | 3.173 | 444 | 227 | 51,13 | 7,15 |
| Fondos estructurales pesca | | | | | |
| Período 2000-2006 (millones €)..... | 3.701 | 1.712 | 770 | 46,26 | 20,80 |
| Consumo (d) | | | | | |
| Kilos por persona y año..... | 21,7 | 44,4 | 57,6 | | |
| Renta (e) | | | | | |
| Valor añadido pesca y acuíc. / PIB (porcentaje)..... | 0,1 | 0,2 | 2,2 | | |

(*) Dada la dispersión y poca homogeneidad de la información pesquera en Europa, en este cuadro se recopilan datos correspondientes a diferentes años, aunque en su mayoría se refieren al año 2005.

(a) En la flota no se consideran los buques auxiliares de cultivos marinos.

(b) No se incluye el empleo en sectores auxiliares (comercialización, reparación de buques, etc.).

(c) En la producción y empleo acuícola de Galicia se considera también el marisqueo a pie.

(d) Consumo per cápita = suministro disponible de productos pesqueros por persona y año.

(e) En el peso relativo del sector respecto al PIB se consideran conjuntamente pesca y acuicultura.

Fuente: Fundación CaixaGalicia (2006), a partir de datos de Comisión Europea, Instituto Nacional de Estadística (INE), Instituto Galego de Estadística (IGE) y Consellería de Pesca de la Xunta de Galicia.

**CUADRO NÚM. 2
FLOTA PESQUERA EN GALICIA (DATOS ACTUALIZADOS A DICIEMBRE DE 2005)**

| | N.º B | TRB | GT | Pot. C.V. | Pot. KW. |
|---------------------------------------|--------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Cantábrico Noroeste | | | | | |
| Arrastre..... | 112 | 15.782,29 | 22.521,85 | 51.136,93 | 37.606,10 |
| Artes menores..... | 4.686 | 11.170,86 | 9.664,03 | 104.989,76 | 77.209,47 |
| Cerco..... | 175 | 4.959,71 | 6.267,41 | 36.369,85 | 26.746,39 |
| Palangre de fondo..... | 32 | 1.173,30 | 1.729,85 | 6.527,16 | 4.800,07 |
| Palangre de superficie..... | 69 | 8.966,49 | 15.725,77 | 31.254,74 | 22.984,74 |
| Rasco..... | 3 | 53,17 | 108,42 | 440,00 | 323,58 |
| Volantas..... | 33 | 975,63 | 1.686,96 | 5.815,00 | 4.276,35 |
| Total Cantábrico/Noroeste..... | 5.110 | 43.081,45 | 57.704,29 | 236.533,44 | 173.946,70 |
| Altura | | | | | |
| NEAFC < 100 TRBs..... | 11 | 10.955,04 | 15.201,54 | 36.916,96 | 27.148,73 |
| NEAFC arrastre..... | 68 | 791,28 | 1.462,74 | 3.609,96 | 2.654,76 |
| NEAFC palangre de fondo..... | 56 | 13.276,95 | 21.243,97 | 40.496,00 | 29.780,76 |
| Portugal..... | 8 | 1.173,38 | 1.625,62 | 3.449,44 | 2.536,72 |
| Total altura..... | 143 | 26.196,65 | 39.533,87 | 84.472,36 | 62.120,97 |
| Gran Altura | | | | | |
| Bacaladeros..... | 7 | 4.962,16 | 7.572,00 | 17.324,00 | 12.740,07 |
| Cerco..... | 3 | 15.223,16 | 23.768,41 | 39.192,90 | 28.822,46 |
| Congeladores..... | 24 | 14.793,72 | 25.242,99 | 34.249,60 | 25.187,16 |
| NAFO congeladores..... | 22 | 5.565,39 | 8.002,00 | 13.525,10 | 9.946,36 |
| Palangre superficie..... | 73 | 12.653,83 | 22.381,88 | 42.126,90 | 30.980,12 |
| Total gran altura..... | 129 | 53.198,26 | 86.967,28 | 146.418,50 | 107.676,17 |
| Total general..... | 5.382 | 122.476,36 | 184.205,44 | 467.424,30 | 343.743,84 |
| Acuicultura/auxiliar bateas..... | 1.032 | | | | |

Fuente: Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos de la Xunta de Galicia: Rexistro de Buques Pesqueiros. Plataforma Tecnolóxica da Pesca: www.pescadegalicia.com.

En los cuadros núm. 3 y 4, se puede observar la evolución de desembarques en puertos gallegos. En el caso de la pesca congelada, destaca la tendencia al incremento de desembarques procedentes de buques mercantes de distinto origen (empresas mixtas o de terceros países), lo que indica que hay un mercado de referencia (Vigo) y que los circuitos de entrada y distribución (directa o para trans-

formación) han variado en consonancia con las modificaciones de acceso a los recursos a escala mundial.

En cuanto a la pesca fresca, se mantiene cierta estabilidad estadística. Como curiosidad, los años 2002 y 2003 son los directamente afectados por la catástrofe del Prestige (1).

**CUADRO NÚM. 3
PESCA CONGELADA DESEMBARCADA EN GALICIA
2000-2005 (En toneladas)**

| Año | Puertos | | | | |
|---------|-----------|-----------|---------|------------|---------|
| | Vigo | | Marín | Vilagarcía | Ribeira |
| | Pesqueros | Mercantes | | | |
| 2000... | 75.371 | 123.563 | 65.317 | 52.866 | 89.724 |
| 2001... | 121.990 | 357.108 | 116.449 | 57.240 | n.d. |
| 2002... | 90.361 | 386.000 | 124.366 | 53.976 | n.d. |
| 2003... | 95.232 | 484.165 | 98.255 | 49.129 | 92.000 |
| 2004... | 86.786 | 444.647 | 118.643 | 39.838 | n.d. |
| 2005... | 92.893 | 538.886 | 139.000 | 25.500 | 66.600 |

n.d.: Información no disponible.

Fuente: Memorias anuales de los puertos. Autoridades portuarias.

**CUADRO NÚM. 4
EVOLUCIÓN DE LA PESCA FRESCA VENDIDA
EN LOS PUERTOS GALLEGOS**

| Año | Toneladas | Valor (miles €) | Precio medio (€/kg) |
|-----------|-----------|-----------------|---------------------|
| 1998..... | 178.106,0 | 359.955,7 | 2,02 |
| 1999..... | 156.281,7 | 368.593,0 | 2,36 |
| 2000..... | 145.301,9 | 350.969,0 | 2,42 |
| 2001..... | 142.871,0 | 354.861,8 | 2,48 |
| 2002..... | 128.028,7 | 329.123,6 | 2,57 |
| 2003..... | 124.680,0 | 335.070,6 | 2,69 |
| 2004..... | 149.732,5 | 383.441,4 | 2,56 |
| 2005..... | 158.625,2 | 403.150,8 | 2,54 |

Fuente: Elaboración propia a partir de: Consellería de Pesca e Asuntos Marítimos de la Xunta de Galicia: Estadísticas de Producción Pesqueira. Plataforma Tecnolóxica da Pesca: www.pescadegalicia.com.

CUADRO NÚM. 5
EVALUACIÓN DE LA PRODUCCIÓN ACUÍCOLA
(En miles de toneladas)

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|---------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Producción total España | 305,0 | 310,0 | 328,0 | 312,0 | 364,0 |
| Producción mar Galicia | 253,2 | 251,6 | 267,5 | 254,2 | 301,8 |
| <i>Moluscos Galicia</i> | 250,0 | 248,0 | 264,0 | 251,0 | 298,0 |
| <i>Peces mar Galicia</i> | 3,2 | 3,6 | 3,5 | 3,2 | 3,8 |
| Peces continental Galicia | 8,7 | 8,7 | 9,2 | 8,3 | 8,5 |
| Producción total Galicia | 261,9 | 260,3 | 276,7 | 262,5 | 310,3 |

Fuente: Fundación CaixaGalicia (2006).

Por lo que respecta a la acuicultura, debemos separar tres grandes apartados: el marisqueo tradicional, el cultivo del mejillón y otros cultivos en instalaciones a flote (bateas) y la piscicultura desarrollada en plantas especializadas de cría y engorde (en Galicia, sobre todo de rodaballo).

En este último apartado, la línea de más reciente desarrollo y donde los avances en I+D son cruciales, Galicia tiene un desarrollo incipiente con una producción limitada, aunque creciente (cuadro núm. 5). En cambio, la producción de mejillón o de bivalvos objeto del marisqueo es muy destacada (cuadros núms. 5 y 6), pero muestra cierto estancamiento. En estos casos debemos tener presente que las estructuras de producción y comercialización, por su dimensión y dispersión, han evolucionado poco.

CUADRO NÚM. 6
EVALUACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE LAS
ESPECIES PRINCIPALES DE MARISCO EN GALICIA
(1999-2006)

| Año | <i>Berbercho</i> (<i>C. edule</i>) | <i>Almeja fina</i> (<i>V. decussata</i>) | <i>Almeja babosa</i> (<i>V. polstra</i>) | <i>Almeja rubia</i> (<i>V. rhomboideus</i>) |
|------------|---|---|---|--|
| | Toneladas | | | |
| 1999 | 3.089 | 890 | 2.553 | 359 |
| 2000 | 2.947 | 830 | 1.795 | 465 |
| 2001 | 1.172 | 734 | 1.476 | 515 |
| 2002 | 3.844 | 681 | 1.239 | 393 |
| 2003 | 3.420 | 732 | 1.163 | 270 |
| 2004 | 4.220 | 739 | 1.250 | 275 |
| Año | Miles euros | | | |
| 1999 | 6.322,7 | 12.313,4 | 18.851,3 | 1.762,8 |
| 2000 | 7.777,2 | 12.892,2 | 16.311,0 | 2.396,6 |
| 2001 | 4.421,7 | 14.209,1 | 16.477,4 | 3.601,2 |
| 2002 | 11.142,9 | 13.253,5 | 15.915,5 | 3.598,5 |
| 2003 | 12.717,8 | 16.959,3 | 15.609,0 | 2.562,9 |
| 2004 | 15.638,0 | 19.092,4 | 16.078,1 | 2.442,6 |

Fuente: Fundación CaixaGalicia (2006)

III. LAS COORDENADAS INTERNACIONALES Y EUROPEAS

1. El contexto institucional en la pesca a escala mundial

En las últimas décadas, la humanidad ha hecho un uso creciente de los recursos vivos marinos, sobre todo con fines alimentarios, ya sea para consumo directo en fresco o como materia prima de un nuevo producto transformado (conservas, congelados y preparados diversos). En este proceso continuado de explotación de los recursos marinos, se han constatado pronto los límites de las posibilidades de producción y también que una gestión inadecuada de los recursos provocaba la disminución de esas posibilidades, además de inestabilidad y problemas de ineficiencia por el uso excesivo de medios (buques y equipos) ante unas condiciones de acceso y unos sistemas de regulación no suficientemente adaptadas al proceso acelerado de explotación que se estaba desarrollando.

A medida que los medios tecnológicos permitían un acceso más intenso a los recursos y una mejor y más diversa conservación del producto, se hizo patente el interés de los países por asegurarse el dominio de una fuente de riqueza importante, pero limitada en cuanto a posibilidades de extracción directa. Asimismo, las empresas pesqueras modificaron dimensión y estrategia para adaptarse a este contexto. Los años transcurridos desde mediados del siglo XX marcan, en este sentido, una época en la que se van sucediendo estrategias nacionales y acuerdos internacionales, resultado del equilibrio de intereses y de la propia necesidad de cuidar el recurso. Como consecuencia, tenemos ahora un orden jurídico-político en el escenario pesquero mundial que, sin duda, favorece en términos globales un mejor aprovechamiento de los recursos al facilitar la regulación en la actividad. Pero también ha supuesto cambios en los pesos relativos de países pesqueros, es decir, beneficios y perjuicios relativos en este nivel, además de la mencionada modificación de estrategias empresariales. En particular, y al menos al principio del proceso, estos cambios no han sido favorables para los intereses gallegos en la pesca. Pero más importante que esta valoración inicial es el conocimiento de los cambios,

sus implicaciones, las posibilidades que se abren y las respuestas actuales.

Aunque el proceso es largo y lleno de acontecimientos significativos, la fecha clave es 1977, cuando comienza a extenderse la aplicación de las *zonas económicas exclusivas* de 200 millas, dato fundamental de la redefinición de los derechos de pesca a escala internacional. Esta fecha marca no sólo la cadena de expulsiones de flotas de caladeros en los que habían faenado históricamente (barcos españoles y otros europeos, como los portugueses), sino también el desarrollo de nuevas prácticas en las relaciones pesqueras internacionales (convenios, estrategias empresariales diversas), y asimismo el desarrollo de nuevas experiencias locales o regionales de regulación, una vez que el acceso es, a partir de entonces, más controlable.

El proceso no ha terminado, ya que, posteriormente, se han ido produciendo acontecimientos en la línea de completar la definición jurídica en los aspectos más abiertos o conflictivos. Esto ha ocurrido, sobre todo, con los acuerdos en el seno de Naciones Unidas relativos a las *zonas de alta mar* y a las especies migratorias y transfronterizas. Son pasos en la dirección de cerrar la división de las riquezas del mar. Estos cambios han provocado modificaciones en la producción y el comercio de productos pesqueros a escala mundial y, naturalmente, en las estrategias políticas de esos países y en las estrategias económicas de las empresas del sector.

Una de las repercusiones más interesantes es el avance de los acuerdos de cooperación internacional con países en desarrollo. Como resultado de la redefinición de zonas jurisdiccionales, con medios técnicos y experiencia limitados en la industria pesquera, estos países abrieron una posibilidad interesante para su desarrollo económico. En primera instancia, recurrieron a acuerdos internacionales de acceso a recursos y mercados, negociados en términos simples y bajo las sospechas de los abusos clásicos de la dependencia económica. Hoy el planteamiento de la cooperación internacional se ha abierto hacia vías más complejas, en las que los acuerdos pesqueros acompañan a otras medidas de diferente índole, incluyendo la cooperación sin retorno.

Estos cambios, de carácter institucional, fueron acompañados de otros menos específicos desde la perspectiva de la gestión pesquera. Los impactos ambientales (tanto de alcance local como global), los avances tecnológicos (incluido el gran desarrollo de las técnicas de acuicultura), las tendencias en la liberalización en el comercio internacional, así como en las formas y canales de distribución, afectan por supuesto también a esta actividad. De la misma manera, el escenario financiero internacional también se mueve para las empresas pesqueras, sus posibilidades y sus estrategias. En definitiva, el sector pesquero no marca pautas de conducta diferentes, pero muestra su propia dinámica, resultado de la combinación de factores generales en el desarrollo económico con otros elementos muy específicos del mundo marítimo-pesquero.

2. La evaluación institucional en el escenario europeo

Para la pesca gallega hay otro escenario institucional significativo, el que representa la Unión Europea con su política pesquera común (PPC). Desde la adhesión de España en 1986, la política pesquera tiene un alto componente supranacional, al quedar integradas muchas actuaciones en el marco comunitario. Pero, desde la perspectiva pesquera, España llegó algo tarde a Europa. Los diez años transcurridos desde 1977 a 1986 representan un período en el que se decidieron cuestiones importantes en la política pesquera común que los pescadores españoles se van a encontrar después como datos fijos que condicionan además el futuro.

La Comunidad Económica Europea decidió en 1977 la implantación de zonas económicas exclusivas de 200 millas. Esto fue un fuerte condicionante para los pesqueros españoles, que vieron entonces limitada su presencia histórica en las aguas europeas, y esta fue una restricción importante en las negociaciones de adhesión en el capítulo pesquero, condicionando el resultado final.

La política pesquera común se articuló en cuatro grandes apartados: recursos, estructuras, mercados y relaciones internacionales. Cuando España entra se va a encontrar con algunas barreras o restricciones como la existencia de áreas protegidas (*boxes*) y sistemas de acceso a los recursos y distribución de éstos ya definidos. En la política de recursos es fundamental el «principio de estabilidad relativa» (PER) que establece un acceso a los recursos estable siguiendo una regla de presencia histórica, que para España se define en 1986, pero que no reconoce plenamente el pasado no comunitario. Por otra parte, la gestión de los recursos se basó en los sistemas de TAC y cuotas, definidos primero globalmente por especies y áreas, y repartidos, después por países aplicando el citado PER (2). Una vez recibidas las cuotas nacionales, son los propios estados los que establecen su asignación entre los buques de su propia flota (3). A los ojos de pescadores y científicos (4), el sistema no funcionó de forma satisfactoria, de manera que ni las poblaciones de peces están en buena situación ni las empresas pesqueras están satisfechas con sus resultados. Aunque se fueron estableciendo correcciones, sobre todo a través del control del esfuerzo, no se considera que los objetivos de mejora se hayan cumplido hasta ahora.

Otro aspecto significativo es la política de estructuras, articulada inicialmente en torno a los planes de orientación plurianuales (POP). El objetivo básico de esta política sería disponer de flotas y medios bien dimensionados y tecnológicamente adecuados, pero también sobre la base de la estabilidad relativa: si con el sistema de TAC se pretendía garantizar el cumplimiento de la estabilidad relativa por la vía del *output* (capturas), los POP actuarían por la vía del *input* (esfuerzo pesquero). Así, la política de estructuras apoyó financieramente en el primer momento la renovación y la modernización, pero sujeta a algunas restricciones por flotas y países para controlar la dimensión de las flotas (y sus pesos relativos por países) y asegurar un

equilibrio entre esfuerzo pesquero y estado de los recursos. El balance fue algo desigual por países y por segmentos. Los avances en modernización y cierta contención en el tamaño de la flota no han impedido que la intensidad de pesca siga siendo excesiva.

Desde el principio, el diseño de los programas se orientó básicamente a la reducción del esfuerzo a través de la limitación de la capacidad y el equipamiento de los barcos (medida en toneladas de registro bruto y kilowatios de potencia). A partir de la evaluación del estado de sobreexplotación del recurso, el POP establecía para cada estado miembro los objetivos de reducción de la actividad pesquera para un periodo de cinco años (5). La reducción en la actividad pesquera se tradujo principalmente en eliminación de buques a través de medidas de paralización como el desguace, la exportación a un país tercero o la asignación definitiva del buque a tareas distintas de la pesca (6).

Los últimos programas aplicados introdujeron ciertas modificaciones. Por un lado, los objetivos de esfuerzo pesquero se plantearon como resultado tanto de la capacidad del buque como del número de días pasados en el mar. Por otro lado, se abrió la posibilidad de justificar el cumplimiento de los objetivos mediante la disminución de días de pesca —hasta un máximo del 45 por 100 del objetivo de esfuerzo (7). En total, la Unión Europea puso en práctica de forma consecutiva cuatro programas de orientación plurianual. Todos ellos se establecieron con una extensión de cinco años y se corresponden con los períodos 1982-86 (POP-I), 1987-91 (POP-II), 1992-96 (POP-III) y 1997-2001 (POP-IV). Este último fue prorrogado por un año más. Desde entonces, la política de estructuras ha dado un giro significativo del que hablaremos más adelante.

Los otros aspectos de la política común de pesca también presentan algunos rasgos conflictivos. En particular, la experiencia española en las relaciones internacionales, con la constitución de empresas mixtas en países terceros, fue objeto de controversia, al no coincidir con las prácticas comunitarias habituales. Ni siquiera la integración empresarial entre países comunitarios resulta fácil, a la vista de las respuestas francesas e inglesas en el caso de buques de propiedad española con bandera de esos países.

Estas valoraciones que estamos adelantando no se apartan mucho de las que se realizaron en los propios informes comunitarios, y son de hecho las que han justificado la propuesta de realizar una reforma de la política pesquera común a partir del año 2003. Otra cuestión es que las líneas de esta reforma respondan a las necesidades planteadas y a las expectativas creadas.

IV. LA NATURALEZA DE LOS PROBLEMAS DE GESTIÓN EN LA PESCA Y LA ACUICULTURA. LA RECONSIDERACIÓN DE LA POLÍTICA PESQUERA COMUNITARIA

En este apartado, vamos a plantear las cuestiones que entendemos que en este momento están en el

centro de los problemas de gestión en este sector, y que interpretamos como restricciones para el desarrollo futuro. De las soluciones que se adopten al respecto dependerá el futuro de la actividad. Nos referiremos, sucesivamente, a las restricciones biológicas y a la gestión de los recursos en ese contexto, a las políticas de ayudas al sector y las tendencias actuales, y a otros problemas como el contexto en que se plantea la gobernanza, los importantes condicionantes medioambientales y las líneas de avance esperables en I+D.

1. La gestión pesquera

Una parte sustancial de la gestión pesquera depende de la información biológica. Pero hay otros datos de naturaleza económica y social necesarios para determinar las condiciones en que se desarrolla la actividad pesquera y, a partir de toda esta información, formular recomendaciones de gestión que respondan a situaciones reales. La adaptación de toda esa información diversa a los problemas de gestión es, por tanto, una cuestión clave. El gestor debe incorporar a su análisis las leyes de crecimiento de cada población y, en la medida de lo posible, el efecto que sobre esas poblaciones ocasionan los factores externos tanto naturales como provocados por el hombre (la mortalidad por pesca y su efecto concreto en la estructura de la población).

Además, el planteamiento de la gestión pesquera debe incorporar variables institucionales, importantes en esta actividad porque condicionan la estrategia empresarial (8). Más en concreto, en el mar nos encontramos con situaciones singulares de acceso, y por tanto apropiación, de los recursos. La definición de los derechos de acceso, extracción, gestión y transferibilidad respecto a los recursos condiciona la actividad de los pescadores, que serán más o menos proclives a la conservación del recurso cuanto más seguros estén de sus derechos y su continuidad en la actividad.

La situación de mar libre, o libre acceso, ha predominado en el espacio marino hasta la generalización de las zonas económicas exclusivas. Desde entonces se han desarrollado diferentes sistemas de acceso limitado o regulación de las pesquerías, que conocemos como sistemas de licencias, cuotas o impuestos. Cada pesquería se va a caracterizar entonces no sólo por las variables o condiciones biológicas (poblaciones de peces en un hábitat determinado), sino también por la existencia de un determinado número de concurrentes (la cantidad de empresas o barcos es importante) que actúan estratégicamente en función de sus perspectivas. El análisis de la gestión pesquera debe incorporar esa información y estimar resultados en los diferentes escenarios que considere. Finalmente, el análisis debe considerar otra información económica más habitual, como precios y costes, y dotarse de técnicas adecuadas de valoración. En los últimos años ha habido avances importantes. Los resultados son especialmente significativos en el tratamiento de la gestión de recursos altamente migratorios o transfronterizos y en el tratamiento de la gestión en condiciones de incertidumbre. En especial, en la consideración de variables ambientales.

Sin embargo, la situación expuesta hasta ahora resalta la sobreexplotación del recurso y el sobredimensionamiento de la flota como resultado general en el marco de regulación en vigor y en los distintos escenarios contemplados. De todos los casos, llama la atención especialmente el caso de la política pesquera común. La prolongación del sistema de TAC —con pocas modificaciones (9)— sólo se explica por la dificultad de definir un nuevo sistema de regulación que fuese aceptado por todos los países miembros, a pesar de que el diagnóstico de la situación fuese compartido por todos. Sin embargo, la diversidad de agentes afectados dió lugar a diferentes puntos de vista acerca de cuál debería ser la orientación de la reforma. En la mayoría de los países, predominó la opinión de no introducir grandes cambios, siendo esta postura mayoritaria la que caracterizó la reforma planteada en el *Libro Verde* y más adelante en la *Guía de la Reforma* (Comisión Europea, 2002).

Pero la posición española —y sobre todo en Galicia— y parcialmente en otros países, iba en el sentido de proponer una mayor consideración de las repercusiones socioeconómicas, y no sólo biológicas, que se derivan de la fijación de las cuantías de los TAC, y por tanto de reconsiderar la política estructural. España dió un paso más y planteó la necesidad de revisar el PER para permitir un aprovechamiento pleno y eficiente de los recursos pesqueros comunitarios, por medio de la eliminación de las restricciones nacionales de acceso a las aguas y recursos o por medio de la implantación a escala comunitaria de un mercado de derechos pesqueros (ITQ), al menos para la flota industrial. Pero otros países plantearon unas tesis de reformas más coincidentes con la postura de la Comisión reflejada en el *Libro Verde* (10).

En este contexto, la Comisión Europea optó en su propuesta por la continuidad de un instrumento central de la gestión, el sistema de TAC, y, hasta cierto punto, también de líneas básicas de la política estructural. Pero todo ello con algunas modificaciones que vamos a ver ahora.

2. Las acciones estructurales

La pesca, y lo mismo ocurre con la acuicultura tradicional, han compensado en parte las insuficiencias en la regulación en un marco institucional cambiante con el recurso sistemático a las ayudas públicas y a la protección en caso de riesgo (crisis de actividad, catástrofes, etcétera). Pero es sabido que esta línea de actuación genera problemas de competitividad y auto-adaptación, resultando además costosa, tal y como ha quedado patente sobre todo con la política agraria comunitaria.

Es precisamente en la Unión Europea donde estas actuaciones han sido cuestionadas a gran escala, tanto por los resultados como por la carestía de los programas. Así, en cuanto a la política aplicada a la flota, tal y como señalaba el *Libro Verde*, los objetivos de reducción fueron poco ambiciosos y no tuvieron en cuenta el efecto de los avances tecnológicos sobre la eficiencia de los buques, socavando la labor de los programas

de reducción de esfuerzo. Por su parte, la introducción de reducciones combinadas de actividad y capacidad hicieron a los POP sumamente complejos y costosos de administrar. Por lo tanto, las propuestas de la Comisión Europea fueron en la dirección de reformar las prioridades en las ayudas a la flota y de convertir a la regulación del esfuerzo en un instrumento central de la gestión de pesquerías multiespecíficas, en una vía distinta a la de los planes de orientación plurianuales.

En cuanto a las ayudas públicas, la Comisión Europea subraya la necesidad de garantizar que no contribuyan a un aumento del esfuerzo pesquero. Para la Comisión Europea, el tipo de ayudas que la Comunidad favoreció más, las destinadas a inversiones de capital, pudieron haber intensificado el problema de exceso de capacidad, baja rentabilidad y sustitución de mano de obra por capital en el sector de capturas. En términos de eficiencia, este tipo de ayudas son consideradas negativas por la Comisión, puesto que subvencionan tanto a los buques eficientes como a los ineficientes, distorsionando la competencia por el recurso y por el abastecimiento de los mercados. Asimismo, estas ayudas pudieron haber propiciado una mayor dependencia de la pesca en aquellas regiones que partían ya de una situación de dependencia previa, al ofrecer un trato más favorable al sector pesquero en relación con otros sectores que podrían ofrecer un empleo alternativo a quienes lo abandonarían.

Así, tal y como aparecía recogido en la *Guía de la Reforma* de la Comisión, desaparecerían las ayudas para la modernización de la flota y se mantenían las ayudas para la retirada definitiva de la capacidad. Para asegurar que este nuevo sistema de ayudas no fomentase el sobredimensionamiento de la flota, establecía para cada país se un máximo de capacidad total («nivel de referencia»), que sería reajustado a la baja cada vez que se produjese el abandono subvencionado de un buque.

Con la misma finalidad de garantizar el ajuste entre flota y recursos, las nuevas propuestas de la Comisión Europea hacen énfasis en la necesidad de aplicar un auténtico régimen de gestión del esfuerzo (11). Su objetivo consiste en gestionar el esfuerzo pesquero, en consonancia con las disponibilidades de pesca, mediante planes de gestión plurianuales. Para el *stock* o grupo de *stocks* donde sea adecuada esta forma de gestión, la Unión Europea fijará un límite máximo de esfuerzo acorde con la capacidad real de la pesquería. Cada estado miembro será el responsable de repartir las cuotas y el esfuerzo pesquero entre sus barcos (12).

A escala estatal y autonómica está planteado un dilema similar, aún por solucionar, con la connotación de la mayor cercanía a los agentes afectados y la responsabilidad más directa al afrontar los impactos socioeconómicos.

3. Últimas perspectivas. El Fondo Europeo de Pesca

Si los principios clásicos de gestión en la Europa Azul se han mantenido, las expectativas de países, pescadores y ciudadanos se orientan ahora sobre todo

a la definición que se pueda hacer de nuevos objetivos (sobre todo en lo que se refiere a aspectos ambientales y gestión del desarrollo sostenible) y de los instrumentos de gestión financiera (en la medida en que delimitará el campo de las estrategias posibles). Y en el Fondo Europeo de Pesca se entrecruzan de forma significativa ambas cuestiones.

Así, podemos resaltar tres principios básicos del Fondo: 1) la tendencia a concentrar los recursos financieros en unas pocas prioridades a definir; 2) la simplificación de los instrumentos financieros, y 3) la descentralización de la gestión.

Y si nos paramos en la definición de las cinco principales prioridades, podemos separar, por un lado, las dos que se pueden considerar de continuidad (el ajuste y adaptación de la flota pesquera, y el apoyo a la acuicultura, transformación y comercialización) y, por otro lado, tres de nueva definición (el impulso a proyectos de interés colectivo o social, el apoyo a iniciativas que refuercen el desarrollo sostenible de las zonas costeras a través de la diversificación socioeconómica y los programas de asistencia técnica).

De acuerdo con las valoraciones expresadas en el *Libro Verde*, y ya mencionadas antes, la apuesta para el futuro, en términos de producción y creación de valor añadido, está en la acuicultura, transformación y comercialización, mientras la extracción pesquera es contemplada desde la perspectiva de la rentabilidad, y por tanto del ajuste de la flota.

Por otra parte, el desarrollo sostenible y la búsqueda de alternativas económicas compatibles con los valores ambientales pasan a ser un eje de futuro, en paralelo a lo que ocurre también en el sector agrario.

El resto de los principios básicos tienen una orientación más técnico-económica que propiamente marítimo-pesquera, pues son principios destinados a buscar más eficacia en la gestión de los fondos. Así, la implicación pesquera está en la propia selección de las mencionadas prioridades y en el hecho de que los estados miembros tendrán ahora más peso a la hora de elegir destinos dentro de ese marco, y por tanto es posible que la financiación esté más ligada a la realidad de cada país y cada caso, y que se simplifique el proceso de decisión.

Entre los aspectos que pueden merecer más dudas está la rigidez en la definición de las líneas de ayuda, especialmente a la hora de plantear alternativas posibles a la redefinición de las flotas, donde la posición comunitaria parece poco abierta a evaluar propuestas, incluso si son novedosas, que puedan dar lugar a transiciones menos traumáticas en los ajustes de las flotas.

No obstante, una última comunicación de marzo de 2006 contempla la posibilidad de ayudas de los estados miembros para hacer frente a dificultades económicas y para fomentar la recuperación y el mantenimiento de la rentabilidad a largo plazo.

Con esto parece abrirse un acercamiento a las posturas de algunos estados miembros y empresas del sector, ante la evidencia de problemas de nueva índole,

como los derivados del alza de los precios del combustible y la necesidad de buscar alternativas económicas y técnicas. Esto, unido a la evidencia de la continuidad de la senda en los resultados en capturas pesqueras, plantea problemas de viabilidad para segmentos de flota, con su cadena de implicaciones. Y una visión excesivamente rígida puede impedir acciones urgentes que un contexto como el descrito parece aconsejar.

4. Otros problemas de gestión: gobernanza, comercio internacional, medio ambiente y situación de la investigación

a) La gobernanza dentro de la PPC

La eficacia de un sistema de gestión no depende sólo de los instrumentos utilizados. La forma de diseñar e implementar tales instrumentos condicionará igualmente sus resultados, especialmente cuando los usuarios del recurso tienen algún grado de influencia en el proceso de toma de decisiones. Precisamente, el *Libro Verde* se hacía eco de la insuficiente participación de los miembros del sector en el diseño de la Europa Azul, y de la conveniencia de que fuesen los propios Estados miembros los encargados de responder a situaciones de ámbito local y de urgencia.

Con respecto a la primera de las cuestiones, el *Libro Verde* proponía la creación de comités consultivos regionales. Estos comités consultivos centrarían su actuación en unidades de gestión territoriales o en especies concretas y harían posible una participación más efectiva de todos los interesados en la formulación de la política. En lo que se refiere a la segunda cuestión, el *Libro Verde* planteaba la posibilidad de avanzar en la descentralización del sistema, ampliando las actuales atribuciones de los estados miembros. Así, cada estado podrá adoptar medidas de conservación sobre todos los buques, nacionales y no nacionales, que fieren dentro de sus 12 millas, siempre que estas medidas no sean discriminatorias (13).

b) El comercio internacional de productos pesqueros

La mayor parte de la producción pesquera mundial es de origen marítimo, casi un 75 por 100 del total. No obstante, la producción en aguas continentales (especialmente de Asia) ha venido ganando peso relativo en las últimas tres décadas, pasando de representar menos del 10 por 100 en 1970 al 25 por 100 en el año 2003. Así, mientras en el período 1970-2003 la producción marítima creció algo menos de un 70 por 100, la producción en aguas continentales se ha quintuplicado (de 6 a 30 millones de toneladas). En cuanto a las áreas marítimas, es en el océano Pacífico donde se concentra la mayor parte de la producción (aproximadamente el 60 por 100 del total marítimo en el año 2003). En el período contemplado, la producción pesquera en el océano Atlántico parece bastante estable en torno a los 25 millones de toneladas, pero con poblaciones importantes en estado de sobreexplotación.

Por el contrario, tanto en el océano Pacífico como en el Índico, la producción ha aumentado de forma significativa, lo que, obviamente, ha implicado un incremento en la importancia relativa de sus producciones sobre el total de origen marino(14).

Las tendencias señaladas hasta ahora han configurado un mercado pesquero mundial básicamente caracterizado por la existencia, por una parte, de una clara tendencia a que los países en vías de desarrollo incrementen su importancia relativa en el conjunto de las transacciones comerciales pesqueras y, por otra parte, por una elevada concentración del comercio pesquero en pocos países, circunstancias que, sin duda, han favorecido el crecimiento del comercio internacional de productos de la pesca y las tendencias liberalizadoras para este tipo de transacciones. Nuevamente apoyándonos en los datos suministrados por la FAO (ahora solo disponibles para el período 1970-2003), podemos concretar algunos aspectos del comercio internacional pesquero distinguiendo grandes áreas.

Tal y como se puede deducir de los datos manejados, los países desarrollados han perdido peso relativo en el conjunto del comercio internacional de productos de la pesca, pero con mayor intensidad en lo relativo a las exportaciones (más de 15 puntos porcentuales, frente a una caída de 2,50 puntos en las importaciones). Obviamente, estas tendencias implicaron ganancias relativas para el conjunto de los países en desarrollo, a pesar de lo cual este numeroso grupo de países apenas representa el 48 por 100 de valor total de las exportaciones y poco más del 15 por 100 de las importaciones a escala mundial (15).

Estamos pues contemplando un nuevo escenario de la globalización, donde cada país busca su estrategia para competir adecuadamente. En la medida en que el acceso a los recursos se complica y los países en desarrollo articulan su propio complejo pesquero, los países desarrollados, con los principales mercados en su seno, tienden a dominar los canales de distribución y la tecnología. Las estrategias de cooperación miran sin duda las ventajas comparativas que encuentra cada una de las partes en este nuevo contexto mundial.

c) *El estado del medio, los recursos marinos y su conocimiento*

Hay una preocupación creciente por el estado de los recursos pesqueros, avalada por los informes científicos sobre el estado de las poblaciones de peces. La presión pesquera explica, en primer lugar, esa situación. Pero también la contaminación marina y el desajuste ambiental global contribuyen a ella.

En el caso de la pesca, el impacto se refiere no sólo a la cantidad, sino también a los efectos que el tipo de pesca y la selección de especies y tamaños ocasiona sobre la dinámica de las poblaciones y los ecosistemas, afectando a las posibilidades de reproducción y crecimiento y a los equilibrios inter-especies en los diferentes hábitats. Más recientemente, la preocupación se ha extendido a los impactos sobre los fondos mari-

nos a grandes profundidades, al afectar a zonas y poblaciones hasta ahora vírgenes.

En el caso del cambio climático y la contaminación, percibimos también en el medio marino el traslado de la preocupación social creciente, y se plantea en consecuencia la necesidad de conocer y evaluar los efectos de las variaciones ambientales. Existe la convicción generalizada de que los océanos reflejarán de manera directa y muy inmediata los impactos, a través de los procesos de deshielo de los casquetes polares y los consiguientes impactos sobre corrientes marinas y temperatura de las aguas, con efectos difíciles de precisar en este momento sobre las poblaciones. Por otra parte, están todavía recientes los efectos de fenómenos de contaminación marina masiva (vertido del Prestige). Todo ello hace que el planteamiento de la gestión del espacio marino se haga desde una perspectiva más amplia y global. Una buena prueba de ello es el *Libro Verde* de la Comisión Europea sobre política marítima (Comisión Europea, 2006).

Toda esta exposición pone también de manifiesto que en el futuro inmediato la gestión del medio marino y sus recursos estará estrechamente vinculada a los avances en las nuevas fronteras del conocimiento y al desarrollo de los programas de I+D+i que afecten a este campo.

De momento, se puede decir que hay una base interesante en capital humano especializado, dado que hay varios institutos o centros de investigación especializados en cuestiones marinas, así como una marcada tendencia hacia estos aspectos en grupos de investigación universitarios. No obstante, esta apreciación no contempla indicadores de actividad y de calidad, ni existe una medida desagregada y comparativa del gasto en I+D en este medio.

Otra cuestión de interés es la delimitación de los campos de interés científico. En un reciente estudio sobre percepciones de los agentes del sector sobre la demanda de innovación en el corto y el medio plazo, además de la obvia referencia a la biotecnología, y muy especialmente de la genómica, se constata la sensibilidad a la aplicación de las TIC a muchos aspectos de la operativa de la producción y de la gestión, así como otros aspectos tecnológicos y de la organización empresarial, menos atendidos por los institutos tradicionales.

V. VALORACIONES Y CONCLUSIONES

En un sentido amplio, rebasando pues el marco propio de la PPC, podemos sintetizar algunas ideas o tendencias básicas, a la vista de lo tratado hasta ahora. Si bien permanecen todavía en el contexto pesquero internacional bastantes indefiniciones de derechos o posibilidades de pesca e incertidumbres para las empresas (después de la implantación de las ZEE), se puede afirmar, no obstante, que el panorama se ha ido aclarando, de manera que percibimos ahora cuáles han sido y van a ser las estrategias dominantes por parte de los países ribereños y, en cierta medida, también de

las empresas pesqueras. Al hilo de las tendencias globalizadoras, podemos dibujar un modelo de desarrollo pesquero en el cual los países ribereños afinan su estrategia en función de su *status* económico, y en particular de las posibilidades de desarrollo de un sector pesquero propio que depende, fundamentalmente, de las condiciones y posibilidades de acceso a los mercados de los países desarrollados, tanto por cantidad como por precio. A su vez, las empresas pesqueras han de buscar una estrategia compatible con las regulaciones tanto internacionales como nacionales. Más ligadas, por tanto, a los países ribereños en ciertos aspectos y menos a los acuerdos políticos entre países. Las medidas que estabilicen las condiciones de pesca y reduzcan la incertidumbre serán, en general, positivas, y la estrategia de cooperación tendrá más posibilidades de éxito empresarial. Pero esto significa también que el número de miembros en las pesquerías tenderá a cerrarse.

La nueva política pesquera comunitaria, tal como es aplicada desde Bruselas, mantendrá la estructura de gobernanza que se basa en el peso fundamental de la gestión pública. Se introducirá cierta flexibilidad mediante los TAC plurianuales y el régimen de gestión del esfuerzo. Aunque el proceso de toma de decisiones será más abierto con los comités regionales de pesca, el sistema de gestión propuesto sigue restringiendo los derechos de los pescadores al ámbito del acceso y la extracción. No se ha aprovechado la oportunidad de la reforma para reflexionar sobre cómo se podría implicar con más eficacia a los pescadores en la gestión de las pesquerías (16). En este sentido, creemos que cabrían planteamientos adicionales a los contemplados en los documentos de la reforma (*Libro Verde* y *Guía de la Reforma*) en la dirección de la descentralización y de una mayor flexibilidad en la definición de los derechos de pesca. Es evidente que el mantenimiento del principio de estabilidad relativa condiciona que se avance en las dos direcciones mencionadas. A pesar de todo, un sistema de gestión pública no impide, como hemos visto, que se desarrollen instrumentos que incorporen, con limitaciones, mayores derechos de pesca para los usuarios del recurso, bien fomentando la creación de mercados restringidos de tales derechos, bien responsabilizando a las asociaciones pesqueras para que participen en un reparto más flexible de las disponibilidades de pesca entre sus asociados.

Otro aspecto importante es el tecnológico, y en particular el papel de la I+D+i. Desde la gestión se tiende a considerar cada vez más la información y el conocimiento científico y tecnológico como un *input* o factor de producción clave junto al capital y al trabajo. Por tanto, el dominio de ese conocimiento y la capacidad tecnológica para almacenar y manejar la información son de la máxima importancia. Pero, además de la mejora en los costes de gestión, lo que nos ha enseñado ese proceso hasta ahora es la apertura de múltiples aplicaciones en diferentes campos (acuicultura, cultivos, ...) y la flexibilidad que han introducido estas tecnologías de cara a la localización industrial. El mundo pesquero no es ajeno a estas posibilidades, y algunas experiencias positivas parecen alentadoras, pero el campo está todavía abierto. Lo razonable es pensar

que en la pesca las cosas tendrán la misma tendencia que en otras actividades.

También debemos hacer una consideración sobre aspectos empresariales y sociales que afectan al sector pesquero, y a la población y las áreas costeras dependientes de la pesca. A la vista de la información manejada, parece necesario concluir que se van a producir en el futuro ajustes y reconversiones en algunos segmentos de flota y en el propio carácter de las empresas. El escenario internacional en particular parece reclamar a las empresas que se muevan en él con una dimensión y una estructura acordes con esas tendencias. Esto quiere decir conseguir una dimensión mayor (a la que se podría llegar por diferentes vías, incluido el complejo mar-industria) que permita desarrollar estrategias financieras y reales donde se pueda disponer o negociar con una cartera de opciones o derechos de pesca y desarrollar acuerdos de carácter empresarial, y simultáneamente buscar una mayor integración con los aspectos de comercialización y transformación. Parece percibirse también que determinadas zonas y localidades van a resultar especialmente afectadas. Ante ello, es necesario evaluar adecuadamente los impactos socioeconómicos y contemplar además el proceso en una perspectiva de ordenación del territorio y desarrollo local, a ser posible considerando las posibilidades en el ámbito de las actividades relacionadas con el mar, favoreciendo la diversificación socioeconómica.

También en esta dirección, pero en un escenario más cercano, vemos que si bien se puede controlar más la regulación, también existe una gran presión sobre los recursos más próximos. En este caso, la presencia histórica de un número elevado de pescadores, con fuerte vinculación al mar de las comunidades pesqueras, requerirá que esa regulación contemple esta circunstancia. Estos recursos están además sometidos a circunstancias como las mareas negras o las mareas rojas. Este problema se acentúa porque catástrofes de esta naturaleza se han producido en las tres últimas décadas con bastante frecuencia. En general, ahora prestamos más atención al impacto de las variables ambientales, y no sólo en clave de daño ambiental, sino, en conjunto, de cambios generales (como el fenómeno de El Niño y el cambio climático) y otros más locales.

Mención aparte merecen catástrofes como la del *Prestige*, que requieren una reflexión particular desde la economía. Ante fenómenos de este tipo, además de la dificultad de la evaluación de todos los daños que resultan y vayan a resultar del accidente, hay muchos impactos con un efecto a lo largo del tiempo difícil de prever. También hay que tener como perspectiva los efectos sobre el *patrimonio natural*, es decir, las pérdidas de especies animales y vegetales, y variaciones en ecosistemas y espacios naturales que, en última instancia, afectan no sólo a la calidad de vida de la sociedad, sino también a la generación de rentas futuras desde el medio marino. En general, parece fuera de duda que una mayor prevención, tanto en medios materiales como en instrumentos de regulación, debe interpretarse como un mejor escenario, por tanto, para el aprovechamiento del medio.

Finalmente, queremos hacer una mención especial a las posibilidades y ventajas de la intensificación de las relaciones transfronterizas, en este caso entre Galicia y Portugal. En el dominio del mar, éstas se abren, a nuestro entender, en cuatro direcciones.

En primer lugar, en el aprovechamiento de las ventajas de la gestión compartida de los recursos y el medio ambiente marino. Es un hecho muy conocido que poblaciones importantes de peces (singularmente sardina y merluza) comparten aguas atlánticas de las dos regiones y son objeto de interés de flotas diferentes. El contexto comunitario permite y favorece la cooperación, que debería aportar beneficios conjuntos. Lo mismo se podría plantear en otros aspectos ambientales.

En segundo lugar, el desarrollo de los mercados pesqueros en ambos lados es sin duda beneficioso, y algo que no es desconocido para los agentes de ambas regiones. Es frecuente la venta de pescado de origen portugués en Vigo y el tráfico transfronterizo. La mejora de infraestructuras de todo tipo de comunicaciones deberá apuntalar la integración de los mercados.

En tercer lugar, esta cercanía debería contribuir a buscar conjuntamente, a través de iniciativas públicas y privadas, fórmulas de asociacionismo empresarial que permitan plantear una dimensión más adecuada en el contexto en que se establece la competencia.

En cuarto lugar, la colaboración en el terreno de la I+D es obligada si se piensa en proyectos conjuntos. Así lo han planteado los respectivos gobiernos en los protocolos de cooperación interregional abiertos recientemente.

NOTAS

(1) Sobre la valoración económica de este impacto se puede comentar, VARELA, PRADA, GARZA, SURIS y VÁZQUEZ (2005) y GARZA, *et al.* (2005).

(2) El establecimiento de límites de capturas en los caladeros comunitarios se propuso por primera vez en las reuniones previas a la aprobación de la PPC celebradas en la Haya en 1976. En ese momento existía un contexto favorable al control de capturas por medio de TAC. Se trataba del sistema de gestión recomendado por organizaciones internacionales de pesquerías tales como la International Commission for the North-West Atlantic Fisheries (ICNAF) y la North-East Atlantic Fisheries Convention (NEAFC). Además, la disponibilidad de modelos teóricos de dinámicas poblacionales permitía realizar estimaciones de los niveles óptimos de capturas y mortalidad.

(3) Para una explicación más detallada del sistema inicial de reparto de los TAC comunitarios, consúltese HOLDEN (1994).

(4) El uso de TAC requiere de asesoramiento científico consistente en determinar el estado biológico de las poblaciones de peces. Tal asesoramiento está limitado por problemas de disponibilidad de datos y por la dificultad de estimar TAC basados en evaluaciones científicas fiables (COMISIÓN EUROPEA, 1991). A esta restricción de partida hay que añadir el hecho de que las cantidades inicialmente recomendadas por los científicos son sistemáticamente revisadas basándose en criterios políticos a lo largo del proceso de negociación de los TAC anuales. El resultado final es que las capturas aprobadas por el Consejo de Ministros de Pesca difieren significativamente de las inicialmente propuestas.

(5) El PER ha tenido un efecto indirecto sobre los POP desde el momento en que las reducciones del esfuerzo se han aplicado por estados miembros, y no exclusivamente por pesquerías.

(6) El diseño de los programas, y la determinación de sus objetivos, no estuvo exento de problemas. Una de las principales deficien-

cias reside en la dificultad para definir una medida adecuada del esfuerzo real de pesca, la cual debería considerar no sólo la capacidad (medida en arqueo del buque y potencia) y el tiempo de pesca, sino también el tipo y la intensidad de las artes de pesca empleadas. Dicho de otro modo, las cifras de reducción de la flota pueden no traducirse en reducción real del esfuerzo pesquero, puesto que el progreso técnico puede distorsionar la eficacia de los objetivos de reducción de esfuerzo determinados en los planes de orientación plurianuales.

(7) Excepcionalmente, en las aguas occidentales de la Comunidad, y para especies demersales, desde 1996 los instrumentos anteriores fueron reforzados con un sistema de regulación del esfuerzo. En estas zonas, cada estado debía presentar una lista nominativa de buques autorizados a faenar, respetando el límite máximo de esfuerzo, medido en capacidad de pesca (kilovatios de potencia) por días de presencia en la pesquería. Teóricamente, el esfuerzo autorizado debe ser suficiente para capturar el TAC correspondiente, y cada barco debe comunicar sus capturas así como las entradas y salidas de la zona de pesca.

(8) Es frecuente encontrar en planteamientos políticos y de medios de comunicación la separación de estas cuestiones, desligando con ello la esencia del concepto de desarrollo sostenible, en el cual hay que integrar leyes naturales y principios económicos.

(9) Para corregir sus deficiencias, se propone profundizar en la aplicación de medidas técnicas que fomenten la selectividad y que eviten los descartes. No obstante, la Comisión Europea da a entender que introducirá TAC plurianuales y la utilización a largo plazo de TAC multispecíficos, aunque reconoce sus dificultades.

(10) La aplicación de un sistema de cuotas individuales transferibles (ITQ) se enfrentó a muchas reticencias, y de ahí que en parte se optase por mantener el statu quo reflejado en el principio de estabilidad relativa. Sólo España y Holanda se mostraron favorables a que existan intercambios de cuotas a través del mercado. La mayoría de los países defienden a escala comunitario lo que aplican a nivel nacional, pues salvo Holanda, Reino Unido y España; no existen derechos de pesca transferibles. Holanda y Reino Unido los han aplicado de forma generalizada, el primero con el uso de ITQ y el segundo mediante la emisión de licencias transferibles. El tercer país, España, ha optado por permitir parcialmente la transferibilidad de días de pesca únicamente en la flota de altura que opera en aguas comunitarias.

(11) En el régimen de esfuerzo para las aguas comunitarias occidentales se daba el caso de que el límite de esfuerzo establecido excede de lo necesario para la captura de las cuotas, salvo para la flota española (COMISIÓN EUROPEA, 2001a, vol. 2a: 6).

(12) Con este plan de gestión plurianual, la Comisión Europea opta finalmente por un sistema de control directo del esfuerzo, relegando a un segundo plano el control directo de la capacidad. De hecho, los POP desaparecen, tal y como se habían entendido hasta el momento. En lugar de porcentajes fijos de reducción de la capacidad, se propone un sistema de control de entradas y salidas que promueva una reducción automática y gradual de la flota. Una vez establecidos los niveles de referencia, serán los límites de esfuerzo pesquero fijados bajo los planes de gestión plurianuales los que inducirán las reducciones en la capacidad de la flota.

(13) De las dos opciones anteriormente expuestas para avanzar en la regionalización y en la mejora de la gobernanza de la PPC, la vía de la descentralización y la consiguiente «renacionalización» de las aguas comunitarias cuenta con la oposición frontal de países como España.

(14) Se pueden apuntar otros datos de interés sobre la evolución de la producción en el período 1970-2003 para cada océano. En el Atlántico, casi la mitad de la producción tiene su origen en la subárea Nordeste, aunque también debemos destacar el descenso productivo de esta zona y la Sudoriental, frente al incremento en las zonas Nordeste, Centro-Oriental y Sudoccidental. En el Pacífico, también la mitad de la pesca se genera en una zona, la Noroeste, pero en este caso la producción se ha incrementado en prácticamente todas sus subáreas (destacando la creciente importancia relativa de las aportaciones procedentes del Noroeste y Centro-Occidental, en detrimento del Pacífico Sudoriental). Por su parte, en el Índico, las dos subáreas principales (la Occidental y la Oriental) han incrementado su aportación a la producción, sobre todo en la zona Oriental.

(15) Por países, la concentración del volumen de las exportaciones pesqueras es notoria, aunque en menor medida que en el caso de las importaciones, y además con una tendencia decreciente res-

pecto a los años setenta del siglo XX. Entre los 10 primeros países exportadores concentran aproximadamente la mitad del valor total a escala mundial y, entre los 25 primeros exportadores, acaparan casi el 82 por 100 del valor total exportado. A la ya tradicional presencia de países desarrollados dentro del *ranking* de principales exportadores (casos de Noruega, Estados Unidos, Dinamarca, Canadá y Holanda, por ejemplo), se les ha unido un notable grupo de países asiáticos (entre otros: China, Tailandia, Indonesia, Corea del Sur, India, Vietnam), algunos americanos (Chile, Perú, Ecuador y Argentina) y los dos grandes de Oceanía (Australia y Nueva Zelanda). Las importaciones de productos de la pesca está muy concentrada en pocos países, situación que parece asentada en las últimas décadas. Entre los 10 primeros países importadores acumulan más del 70 por 100 del valor total y entre los 25 primeros algo más del 93 por 100 del total. Los primeros lugares del *ranking* de importadores pesqueros están ocupados por países desarrollados, entre los que destacan Japón, Estados Unidos y los países de la Unión Europea (especialmente, España, Francia, Italia, Alemania y Reino Unido). Es muy significativa la evolución de España, que con el 5,68 por 100 se ha convertido en el tercer país importador del mundo, tras Japón y Estados Unidos (VARELA, coord., 2003, cap. 7).

(16) Hay una abundante literatura sobre este aspecto: HATCHER (1997), SEN y NIELSEN (1996), PINKERTON (1989), JENTOFT (1989), JENTOFT y MCCAY (1995) e IGLESIAS (2000).

BIBLIOGRAFÍA

CLARK, C., y MUNRO, G. (1975), «The Economics of Fishing Modern Capital Theory: A Simplified Approach», *Journal of Environmental Economics and Management*, 2: 92-106.

COMISIÓN EUROPEA (1991), *Informe de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo sobre la Política Pesquera Común*, SEC (91) 2288 final, Bruselas.

– (2001a), *Libro Verde. El futuro de la política pesquera común* (vols. I y II), COM (2001) 135, Bruselas.

– (2001b), *Informe de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo sobre los resultados de los programas de orientación plurianuales de las flotas pesqueras a finales de 2000*, COM (2001) 541 final, Bruselas.

– (2002), *Propuesta de reglamento del Consejo sobre la conservación y la explotación sostenible de los recursos pesqueros en virtud de la política pesquera común*, COM (2002) 185 final, Bruselas.

– (2006), *Libro Verde hacia una futura política marítima de la Unión: perspectiva europea de los océanos y los mares*, SEC (2006) 689.

FUNDACIÓN OPTI (2005), *Tecnología del mar. Tendencias tecnológicas a medio y largo plazo*, Ministerio de Industria y Xunta de Galicia.

FUNDACIÓN CAIXAGALICIA (2006), *A Economía Galega 2005*, anuario, Santiago de Compostela.

GARZA GIL, M.^a D.; SURÍS REGUEIRO, J., y VARELA LAFUENTE, M. (2005), «Assessment of economic damages from the Prestige oil spill», *Marine Policy*, aceptado para su publicación

HANNESSON, R. (1999), «Marine reserver: What do they accomplish?», *Marine Resource Economics*, 13(2): 159-170.

HATCHER, A. C. (1997), «Producers' organizations and devolved fisheries management in the United Kingdom: collective and individual quota systems», *Marine Policy*, vol. 21, núm. 6, noviembre: 519-533, Surrey.

HOLDEN, M. (1994), *The Common Fisheries Policy*, Fishing News Books, Oxford.

IGLESIAS MALVIDO, C. (2000), *Análisis económico de la regulación de pesquerías en la Europa Azul: experiencias y alternativas*, tesis doctoral, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Vigo.

IGLESIAS MALVIDO, C.; GARZA-GIL, D., y VARELA-LAFUENTE, M. (2002), «Management systems in the EU fisheries», *Marine Policy*, volumen 26, núm. 6: 403-413, 2002.

JENTOFT, S. (1989), «Fisheries comanagement. Delegating government responsibility to fishermen's organizations», *Marine Policy*, volumen 13, núm. 2, marzo: 137-154, Surrey.

JENTOFT, S., y MCCAY, B. J. (1995), «User participation in fisheries management. Lessons drawn from international experiences», *Marine Policy*, vol. 19, núm. 3, mayo: 227-246, Surrey.

KARAGIANNAKOS, A. (1995), *Fisheries Management in the European Union*, Avebury, Hants (UK).

MUNRO, G. (1990), «The optimal management of a transboundary fisheries: game theoretic considerations», *Natural Resource Modelling*, 4: 403-426.

NEHER, P.; ARNASON, R., y MOLLET, N. (eds.) (1989), *Rights Based Fishing*, Kluwer Academic Publishers, Netherlands.

OSTROM, E. (1990), *Governing the commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge.

PINKERTON, E. (ed.) (1989), *Cooperative Management of Local Fisheries: New Directions for Improved Management and Community Development*, University of British Columbia Press, Vancouver.

SCHLAGER, E., y OSTROM, E. (1992), «Property-rights regimes and natural resources: a conceptual analysis», *Land Economics*, vol. 68, número 3, agosto: 249-262, University of Wisconsin, Madison.

SCOTT, A. D. (1986), «Catch quotas and shares in the fishstock as property rights», en MILES, E., PEALY, R., y STOKES, R. (eds.), *Natural Resources Economics and Policy Applications. Essays in honor of James A. Crutchfield*, University of Washington, Seattle.

SEN, S., y RAAKJAER NIELSEN, J. (1996), «Fisheries co-management: a comparative analysis», *Marine Policy*, vol. 20, núm. 5, septiembre: 405-418, Surrey.

SHOTTON, R. (ed.) (2000), «Use of property rights in fisheries management», *FAO Fisheries Technical Paper, 404/1-2*, FAO, Roma.

SUMAILA, U. R. (2000), *Biodiversity Conservation in a Game Theoretic Model of the Fishery*, en IIFET 2000, Oregon State University, Corvallis.

SURÍS, J. C.; VARELA, M. M., y GARZA, M. D. (2002), «Profitability of the fishing fleet and structural aid in the European Union», *Marine Policy*, vol. 26, núm. 2, marzo: 107-119, Surrey.

SURÍS REGUEIRO, J.; GARZA GIL, M.^a D., y VARELA LAFUENTE, M. (2005), «The Prestige oil spill and its economic impact on the fishing sector in Galicia», *Disasters, The Journal of Disaster Studies, Policy and Management*, aceptado para su publicación.

TOWNSEND, R. E. (1990), «Entry restrictions in the fishery: a survey of the evidence», *Land Economics*, vol. 66, núm. 4, julio: 359-378.

VARELA, M. (coord.) (2003), *La pesca gallega en el escenario internacional*, Editado por la Fundación Caixa-Galicia, Santiago de Compostela.

VARELA LAFUENTE, M., y GARZA GIL, M.D (2002), «Avances recientes en la economía de los recursos pesqueros», *Economiaz* 49: 99-121.

VARELA LAFUENTE, M. M.; SURÍS REGUEIRO, J. C.; GARZA GIL, M. D., e IGLESIAS MALVIDO, C. (2000), *Economía de la pesca. Presente y futuro de la regulación pesquera en Galicia*, Editado por el Instituto de Estudios Económicos de Galicia Pedro Barrié de la Maza, A Coruña.

VARELA, M.; GARZA, D., e IGLESIAS, C. (1996), «Gestión de pesquerías basada en derechos de pesca. El caso español en materia de regulación pesquera», *Información Comercial Española*, núm. 755, julio: 139-156, Madrid.

VARELA LAFUENTE, M. M.; PRADA BLANCO, A.; GARZA GIL, M. D.; SURÍS REGUEIRO, J., y VÁZQUEZ RODRÍGUEZ, M.^a X. (2005), *Consideración sobre os efectos dos vertidos de fuel do buque Prestige*, Editado por el Consello Económico e Social de Galicia, Santiago de Compostela.

EL SISTEMA EMPRESARIAL PRIVADO DE GALICIA EN EL MARCO DE LA INNOVACIÓN

UN ENFOQUE ESTRATÉGICO DE CADENAS EMPRESARIALES

Jorge González Gurriarán
Pedro Figueroa Dorrego

Universidad de Vigo

Resumen

En este trabajo, se presenta una visión general del sistema empresarial privado de Galicia (España) desde un enfoque de cadenas de actividades empresariales y con una perspectiva estratégica en el marco de la innovación. Se efectúa un análisis de sus características generales, la estructura por cadenas y su capacidad de generación de VAB, el entorno global y específico, las estrategias competitivas de las empresas, las estructuras organizativas y la innovación. A partir de este análisis, se efectúan las principales conclusiones para el desarrollo del sistema empresarial de Galicia.

Palabras clave: cadenas empresariales, estrategia, innovación, sistemas productivos.

Abstract

This article presents an overview of the private business system of Galicia (Spain) from an approach of chains of business activities and with a strategic perspective in the framework of innovation. We carry out an analysis of its general features, the chain structure and its capacity to generate GVA, the global and specific environment, competitive business strategies, organizational structures and innovation. On the basis of this analysis, we draw the main conclusions for the development of the productive systems of Galicia.

Key words: business chains, strategy, innovation, productive systems.

JEL classification: L10, M11, R30.

I. INTRODUCCIÓN (*)

El objetivo del presente trabajo es proporcionar una visión general del sistema empresarial privado de Galicia con un enfoque de cadenas (*clusters*) y desde una perspectiva de carácter estratégico. Para ello, se observará la realidad de la empresa gallega desde una visión global, fundamentalmente cualitativa, y analizando su estructura a través de la agrupación en cadenas empresariales, facilitando así una visión integradora especialmente útil para el diseño de estrategias y para las políticas públicas de apoyo al desarrollo empresarial.

Para la realización del trabajo, hemos tomado como referencia diferentes estudios de carácter estratégico sobre el sistema empresarial de Galicia y el desarrollo territorial, basados en una metodología de tratamiento a través de cadenas de actividades empresariales. Este enfoque de cadenas (ver gráfico 1) supone contemplar el conjunto de actividades interrelacionadas en torno a una materia prima, un producto o un servicio en un contexto territorial determinado. Se contemplan no solamente los eslabones que configuran la cadena vertical de valor (noción más próxima a la hilera, o *filière*), sino también las actividades laterales de apoyo, de suministros complementarios y de bienes de equipo directamente relacionadas con la cadena principal.

Este enfoque permite una visión más integrada de cada actividad empresarial y una mayor eficiencia en las

acciones de los agentes (privados y públicos) en las diferentes cadenas de valor, mejorando su posicionamiento competitivo e incrementando la generación de riqueza a través de una mayor optimización de los recursos, especialmente aquellos de carácter endógeno (Becattini, 1997; Costa Campi, *et al.*, 1993; Garafoli, 1992; Vázquez Barquero, 1999, 2005).

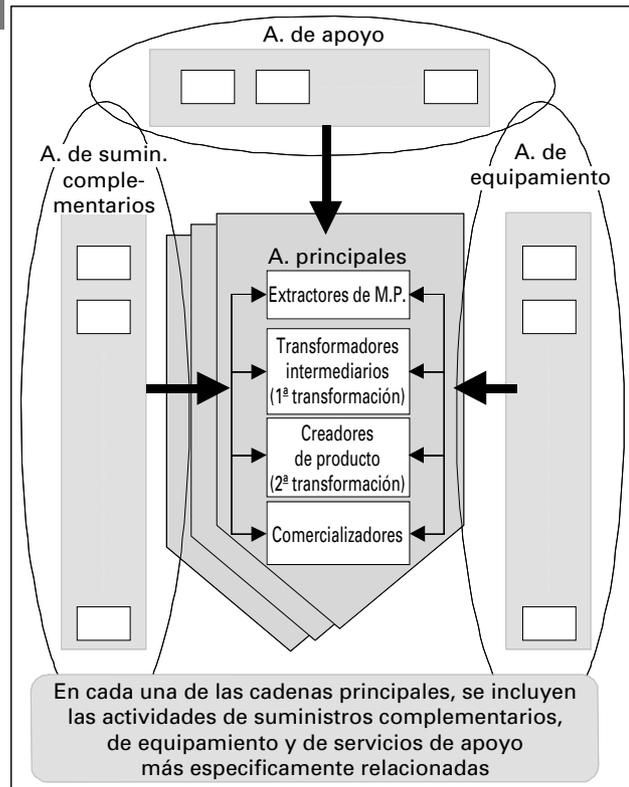
Centrándonos en el sistema empresarial privado de Galicia, el análisis y las conclusiones aquí aportados se basan fundamentalmente en los últimos trabajos efectuados en torno al sistema empresarial del Área Metropolitana de Vigo (González Gurriarán y Figueroa Dorrego, 2002, 2006; Vázquez Barquero y González Gurriarán, 2005), el Plan Estratégico de Innovación de Galicia (González Gurriarán y Figueroa Dorrego, 2005), así como, de forma complementaria, los trabajos realizados sobre diferentes cadenas dentro del Foro de Estrategias Empresariales del Instituto de Desarrollo Caixanova (1) y los trabajos en realización sobre el área metropolitana de A Coruña (2), entre otros (3).

Para abordar los objetivos anteriormente comentados, se ha estructurado el trabajo en siete apartados: características generales, cadenas empresariales y valor añadido, entorno general y específico, estrategias competitivas, estructura organizativa, innovación y, finalmente, un apartado que recoge las principales conclusiones derivadas del análisis efectuado.

**GRÁFICO 1
METODOLOGÍA DE CADENAS EMPRESARIALES**

SISTEMA EMPRESARIAL DE GALICIA

- Agricultura y ganadería y sus transformados
- Automoción
- Bienes de equipo, industria, auxiliar y productos metálicos no específicos
- Comercio y distribución no específicos
- Construcción y promoción inmobiliaria
- Construcción y reparación naval
- Educación, salud y medioambiente
- Energía
- Forestal y productos transformados de la madera
- Información, cultura y relaciones
- Logística y transporte
- Pesca y productos transformados del mar
- Química-farmacéutica
- Rocas ornamentales y productos no metálicos
- Servicios financieros
- Tecnologías de la información y la comunicación
- Textil-confección-moda y complementos
- Turismo, ocio y relacionados
- Otras actividades en general



Fuente: Elaboración propia (González Gurriarán y Figueroa Dorrego, 2006).

II. CARACTERÍSTICAS GENERALES

Según la información relativa al año 2004 del Instituto Galego de Estadística (IGE), en Galicia existen 185.990 empresas, de las cuales 66.188 tienen personalidad jurídica. De estas últimas, y teniendo en cuenta únicamente el número de empleos, el 86,95 por 100 son microempresas (menos de 10 empleados), el 11,46 por 100 son pequeñas empresas (entre 10 y 49 empleos), el 1,45 por 100 son empresas medianas (entre 50 y 249 empleos) y el 0,14 por 100 son empresas grandes (más de 250 empleos).

Si se toman como referencia los datos del IGE-Central de Balances Anual, 2003, en Galicia presentan sus cuentas un total de 24.776 empresas, de las cuales, por número de empleos, el 70,81 por 100 se consideran microempresas, el 25,52 por 100 pequeñas empresas, el 3,27 por 100 empresas medianas y el 0,4 por 100 empresas grandes.

Con objeto de focalizar el análisis, en este apartado nos centraremos en las empresas con un mínimo de estructura, con un proyecto empresarial y estrategia definida (formalizada o no), que se consideran con potencial de innovación.

En el cuadro núm. 1 se recogen algunos aspectos que caracterizan a las empresas con capacidad de innovación del sistema empresarial de Galicia. Desde una perspectiva del tamaño (facturación y empleo) se refleja una estructura fundamentalmente de pequeña y mediana empresa (70,7 por 100, en conjunto), con una limitada presencia de empresas grandes (16,70 por 100).

En relación con la facturación, las pequeñas y medianas empresas facturan, como media, 2,79 y 14,6 millones de euros, respectivamente. De forma complementaria, su número medio de empleados alcanza un valor de 23 en las pequeñas y 91 en las medianas empresas, reflejando unas limitadas dimensiones del núcleo del sistema empresarial de Galicia.

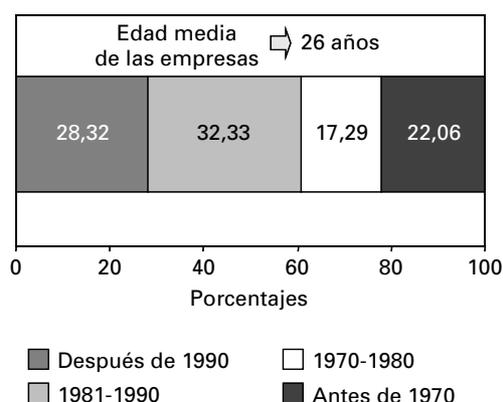
La edad media de dichas organizaciones es relativamente baja (26 años), siendo aquellas creadas entre los años 1981 y 1990, las que representan un mayor porcentaje (32,33 por 100), si bien es relevante el número de empresas creadas a partir de 1990, que alcanza un porcentaje del 28,32 por 100 del conjunto (ver gráfico 2). Se refleja por un lado, una importante capacidad de dinamismo (derivada de la relativa juventud) y por el otro un cierto nivel de experiencia acumulada (sin llegar a la madurez) que supone en con-

CUADRO NÚM. 1
TAMAÑO EMPRESARIAL (EMPRESAS CON POTENCIAL DE INNOVACIÓN)

| | <i>Microempresa</i> (menos de 10 personas menos de 2M€) | <i>Pequeña</i> (entre 10 y 50 personas entre 2 y 10M€) | <i>Mediana</i> (entre 50 y 250 personas entre 10 y 49 M€) | <i>Grande</i> (más de 250 personas, más de 50M€) |
|---------------------------------|--|---|--|---|
| Tamaño (porcentaje) | 12,59 | 34,32 | 36,38 | 16,70 |
| Número medio de empleados | 5 | 23 | 91 | 1.017 |
| Media facturación (€)..... | 895.464 | 2.792.944 | 14.608.310 | 188.298.450 |

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas PEIGA 2010 (4).

GRÁFICO 2
AÑO DE INICIO DE LA ACTIVIDAD



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas PEIGA 2010.

junto un elevado potencial de desarrollo y de vitalidad interna del sistema.

Es relevante comprobar (ver cuadro núm. 2) que el capital social de las empresas es, en el 86,44 por 100, de procedencia gallega (especialmente de carácter local, 73,20 por 100) y de carácter personal (71,22 por 100). La participación externa en el capital es minoritario (español no gallego 8,19 por 100, europeo no español 4,65 por 100 y resto del mundo 0,74 por 100), siendo reducida la participación en el capital por parte

de otras empresas (26,91 por 100), y meramente residual el capital procedente de la Bolsa de Valores. Todo ello conforma un sistema empresarial de carácter fundamentalmente de empresa familiar, muy local, poco abierto a inversores exteriores, y con limitaciones en cuanto a la capacidad de acceso a la financiación para el desarrollo y crecimiento empresarial.

III. CADENAS EMPRESARIALES Y VALOR AÑADIDO

Centrándonos en la capacidad de generación de riqueza del conjunto del sistema empresarial privado de Galicia a través del VAB (6), se refleja en el gráfico 3 que el sistema empresarial privado de Galicia generó un VAB total de 33.615,02 millones de euros en el año 2003, con un crecimiento permanente desde 1999. La tasa de crecimiento promedio entre los años 1999-2003 es positiva (7,37 por 100), si bien, como se comprueba en el gráfico, con tasas de crecimientos interanuales que experimentaron un importante incremento entre los años 1999 y 2000 (6,75 por 100 y 8,45 por 100, respectivamente), que prácticamente se mantiene en 2001 (8,40 por 100), y experimentando una relativa caída en 2002 (6,25 por 100), tasa que se incrementa ligeramente en 2003 (6,41 por 100).

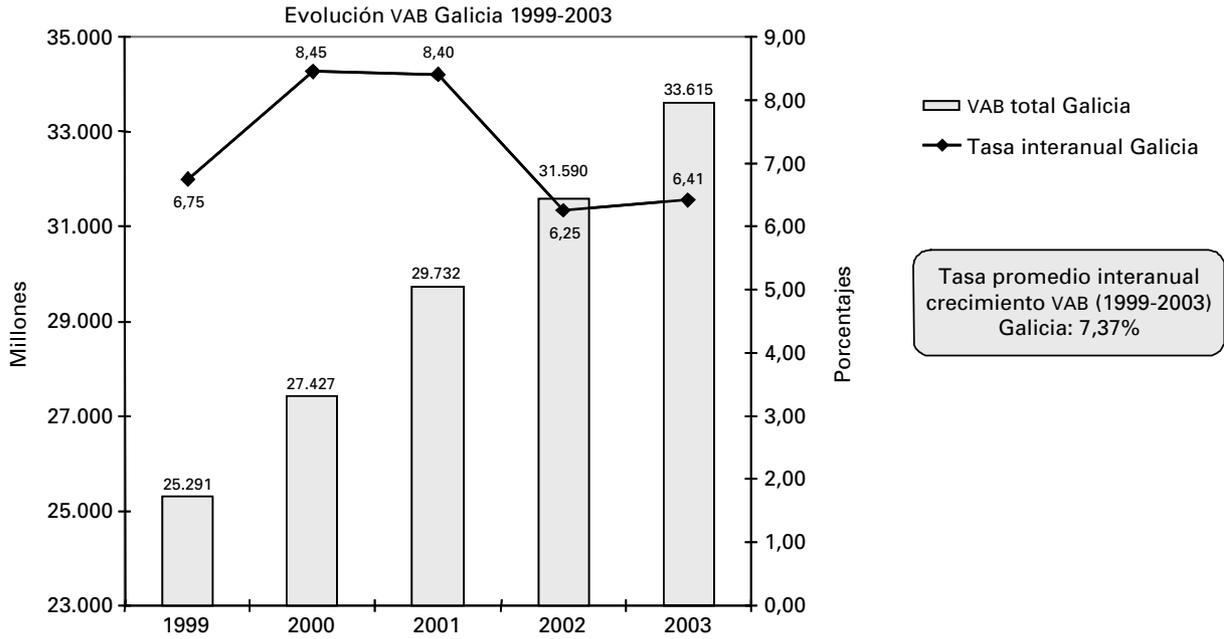
Del análisis comparado de la capacidad de generación de riqueza por parte de cada una de las cadenas empresariales (ver gráfico 4), destaca la cadena de construcción y promoción inmobiliaria, con un 18,8 por 100 del VAB total (6.342 millones de euros). Dicha ca-

CUADRO NÚM. 2
COMPOSICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL, EN FUNCIÓN DE SU ORIGEN Y DE SU TIPO
(En porcentaje)

| | <i>Bolsa</i> | <i>Personales</i> | <i>Empresas</i> | <i>Global</i> |
|-------------------------|--------------|-------------------|-----------------|---------------|
| Local..... | 0,00 | * 61,16 | # 12,04 | # 73,20 |
| Gallego no local | # 0,31 | 6,76 | 6,17 | * 13,24 |
| Español no gallego..... | * 0,38 | 2,98 | # 4,83 | * 8,19 |
| Europeo no español..... | * 1,11 | * 0,32 | # 3,22 | # 4,65 |
| Resto del mundo | 0,09 | 0,00 | 0,65 | 0,74 |
| Global..... | * 1,89 | * 71,22 | 26,91 | 100 |

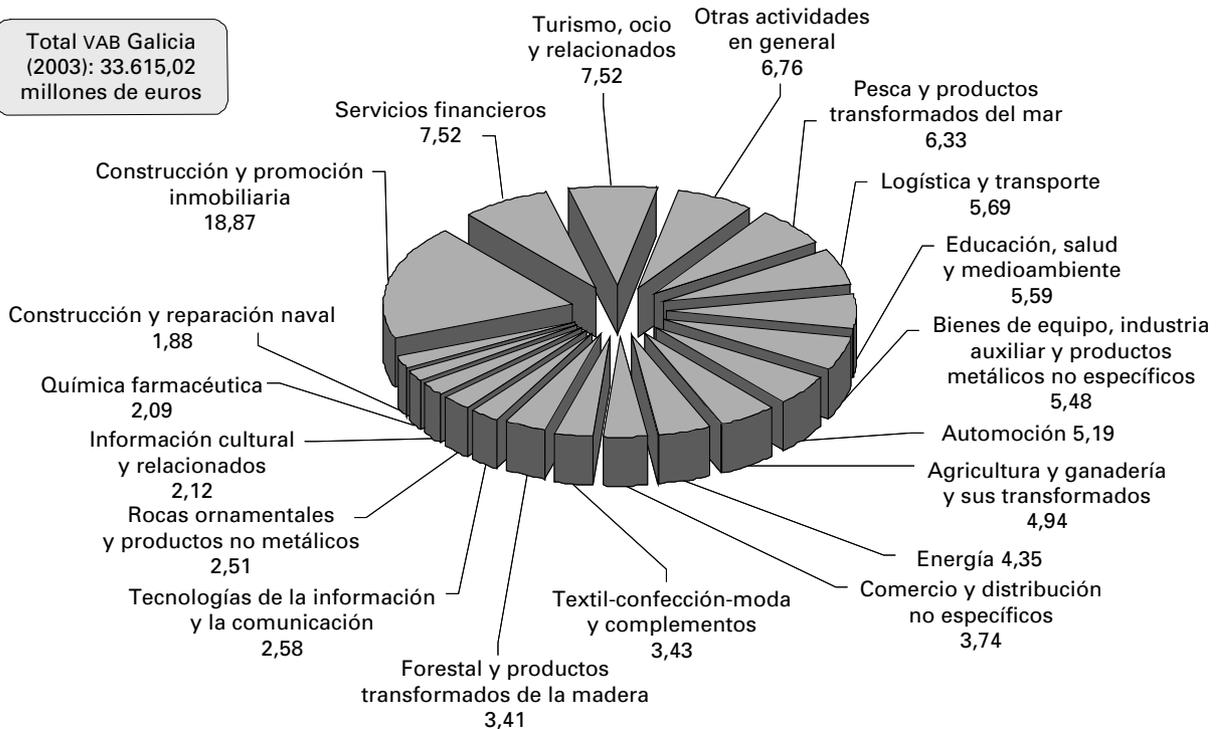
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas PEIGA 2010 (5).

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DEL VAB DEL CONJUNTO DEL SISTEMA PRODUCTIVO DE GALICIA (1999-2003)
 (En millones de euros corrientes)



Fuente: Elaboración propia - proyecto SEVIGO (7).

GRÁFICO 4
PESO RELATIVO DEL VAB DE CADA CADENA SOBRE EL TOTAL DEL VAB DE GALICIA, EN PORCENTAJE (2003)



Fuente: Elaboración propia - proyecto SEVIGO.

dena se sitúa a una distancia significativa del resto de las cadenas, sintomática de un importante desequilibrio en la estructura del sistema empresarial de Galicia, que puede ser relevante ante la ralentización de la construcción, con un mayor o menor riesgo a medio plazo en función de la intensidad del ajuste.

Las cadenas centradas en los servicios o con un peso importante de éstos (servicios financieros, turismo, logística, entre otros) son, en general y comparativamente, más relevantes que las cadenas con un contenido más transformador o industrial, (bienes de equipo, automoción, confección-moda, química-farmacéutica, naval, entre otras). También las cadenas basadas en tecnologías blandas y medias son más importantes que las que utilizan tecnologías duras.

Se constata un peso limitado, en función de su potencialidades relacionadas con ventajas comparativas, de algunas cadenas que tienen como base la extracción, especialmente aquellas que se basan en los recursos naturales vinculados tradicionalmente a Galicia (agro-ganadería, forestal-madera, energía y rocas).

Si bien no disponemos de estudios comparados por áreas territoriales de Galicia con el enfoque de cadenas aquí aplicado, de los trabajos finalizados sobre el área metropolitana de Vigo y los iniciados en el área de A Coruña, conjuntamente con información complementaria de bases de datos empresariales (ARDAN y SABI), se podrían extraer algunas consideraciones sobre la especialización territorial del sistema empresarial de Galicia. Así, se constata un fuerte desequilibrio entre la Galicia del interior (provincias de Lugo y Ourense) y la Galicia atlántica y, dentro de ella, una elevada concentración en las áreas metropolitanas de A Coruña y Vigo. Se pone de manifiesto la necesidad de un mayor equilibrio del sistema empresarial y, especialmente, en las áreas rurales del interior.

Por ejemplo, el área metropolitana de Vigo representa el 30,86 por 100 (10.374,71 millones de euros)

del VAB total privado generado en el año 2003 en Galicia, con una clara especialización en automoción (67,71 por 100 del VAB generado en esta cadena en Galicia), construcción y reparación naval (51,69 por 100 de Galicia), pesca y sus transformados (49,08 por 100 de Galicia) y química-farmacéutica (43,86 por 100 de Galicia). Hay que reseñar que en el caso de esta área, el peso de la construcción y la promoción inmobiliaria es el 12,09 por 100 del VAB total del área, presentando un mayor equilibrio entre las cadenas en un contexto de una relativa diversificación de actividades. La tasa promedio interanual del crecimiento del VAB 1999-2003 en el área metropolitana de Vigo fue de 7,47 por 100, con tasas de crecimiento interanuales con un comportamiento más regular que el de Galicia y con crecimientos más intensos en los años 2002 y 2003.

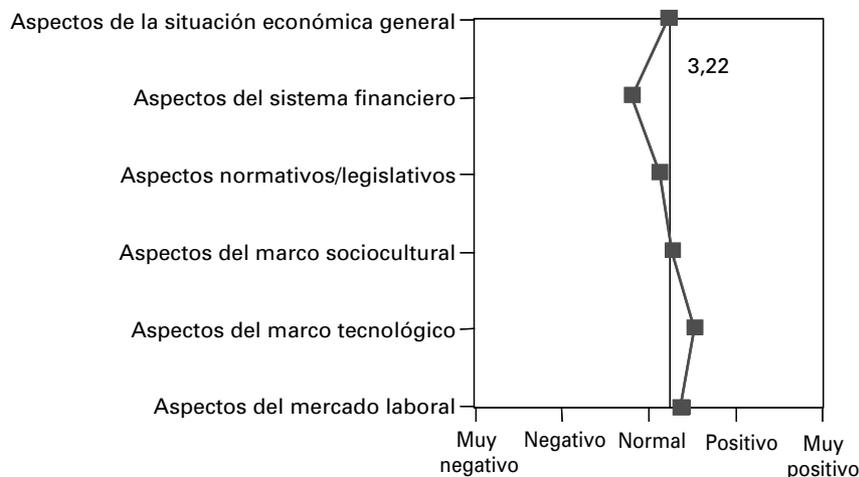
IV. EL ENTORNO GENERAL Y ESPECÍFICO

Desde una visión global del entorno general (ver gráfico 5), las empresas gallegas tienen una opinión relativamente positiva de éste (3,22 sobre 5), considerando que el entorno general es más una fuente de oportunidades que de amenazas. El marco tecnológico, especialmente, es considerado el aspecto comparativamente más positivo (3,54 sobre 5). Los aspectos ligados al mercado laboral (3,38), al marco económico (3,23 sobre 5), sociocultural (3,28 sobre 5) y normativo (3,14 sobre 5) tienden a obtener una opinión positiva, pero en menor medida. El único aspecto considerado ligeramente negativo es el relativo al sistema financiero (2,78 sobre 5).

Una visión más pormenorizada de cada uno de los aspectos considerados nos permite hacer una serie de consideraciones:

— *Situación económica.* El empresariado gallego tiende a ver como una oportunidad las tendencias a

GRÁFICO 5
EFECTO DEL ENTORNO GENERAL EN LA EMPRESA



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas PEIGA 2010.

liberalización de los mercados y la fuerte dinámica de éstos. Por el contrario, la evolución de la inflación se considera una moderada amenaza.

— *Sistema financiero.* Se considera un aspecto especialmente positivo la evolución de los tipos de interés en los últimos años y la liberalización de los mercados financieros, siendo ésta percepción ampliamente contrarrestada por una visión negativa de la capitalización de las PYME, la insuficiente implicación de las entidades financieras y del financiamiento público, especialmente el relacionado con la innovación.

— *Marco normativo-legislativo.* Existe una visión especialmente positiva de las ayudas e incentivos fiscales a la innovación, si bien se consideran especialmente negativos los requisitos burocráticos para lograr dichas ayudas. Existe una percepción ligeramente positiva de la normativa sobre calidad y medio ambiente, y neutral sobre la prevención de riesgos laborales.

— *Marco sociocultural.* Se valora especialmente la cultura de calidad, siendo percibida negativamente la escasa movilidad de las personas.

— *Marco tecnológico.* Las tecnologías en general, y en particular aquellas ligadas a las TIC y la automatización de la producción, son, a juicio de los empresarios gallegos, los aspectos más positivos.

— *Marco laboral.* Especialmente, es considerado como relativamente positivo el nivel de productividad laboral y, en menor medida, la evolución de los costes laborales, siendo considerado neutral el nivel de conflictividad laboral. Se perciben limitaciones en la disponibilidad de cuadros intermedios

El análisis del entorno específico (ver cuadro número 3) nos proporciona una visión de las fuerzas competitivas que inciden en el sistema empresarial, en el que se detecta una mayor intensidad competitiva, incrementándose el grado de rivalidad en los mercados. En relación con los competidores, existe un mantenimiento del número medio de empresas competidoras en el ámbito de cada empresa (en torno a diez competidores), si bien se constata un incremento en cuan-

to al grado de concentración del negocio que se considera actualmente de una intensidad media.

El grado de diferenciación de los productos/servicios de los competidores aún es relativamente bajo, detectándose un progresivo incremento en los últimos años, que se ve agravado con un incremento en paralelo de los productos sustitutivos. En cuanto al mercado de clientes, las empresas gallegas consideran que su ritmo de crecimiento es relativamente bajo, con unos mercados de compra en los que se detecta una dificultad media-alta para el cambio de proveedores.

En relación con las barreras de entrada de los competidores, que actualmente se consideran de una intensidad media-baja, se constata un descenso progresivo de las mismas, especialmente derivado de la liberalización de los mercados. Existen, en paralelo, unas altas barreras de salida por la dificultad de realización de activos especializados y por aspectos de carácter fundamentalmente psicológico, característicos de las empresas familiares.

V. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

Respecto a las grandes líneas estratégicas de las empresas gallegas, se constata una tendencia progresiva a desarrollar estrategias de diferenciación basadas en intangibles (fundamentalmente, en calidad) frente a estrategias de liderazgo en costes, como consecuencia de una mayor intensidad competitiva en general y la pérdida de diferenciales en costes respecto a países en desarrollo, especialmente en aquellas actividades intensivas en mano de obra.

En relación con las estrategias de desarrollo y crecimiento de las empresas, se puede observar globalmente en el gráfico 6 que se priorizan las estrategias de producto frente a las estrategias de nuevos mercados, y las estrategias de desarrollo interno con base en nuevos procesos productivos y comerciales (consideradas ámbas como «algo importantes») frente a las estrategias de integración vertical aguas arriba (proveedores) y aguas abajo (clientes) en la cadena de valor de las actividades (consideradas ámbas como «poco importantes»).

En cuanto a las estrategias de crecimiento de productos, si bien son algo más importantes las estrategias basadas en productos actuales que las basadas en productos nuevos, es significativo que, en general, las empresas tiendan a conjugar, en mayor o en menor medida, ámbas estrategias. En concreto, un 55,2 por 100 las consideran conjuntamente como «bastante importante» o «lo más prioritario».

Respecto a las estrategias de crecimiento en nuevos mercados, que se valoran como «algo importantes», se considera que es más prioritario crecer en nuevos mercados nacionales que en nuevos mercados exteriores. Como en el caso de los productos, existe una tendencia a combinar ambas estrategias, si bien con menos intensidad. En concreto, solamente el 36,56 por 100 considera a ambas como «bastante importante» o «lo más prioritario».

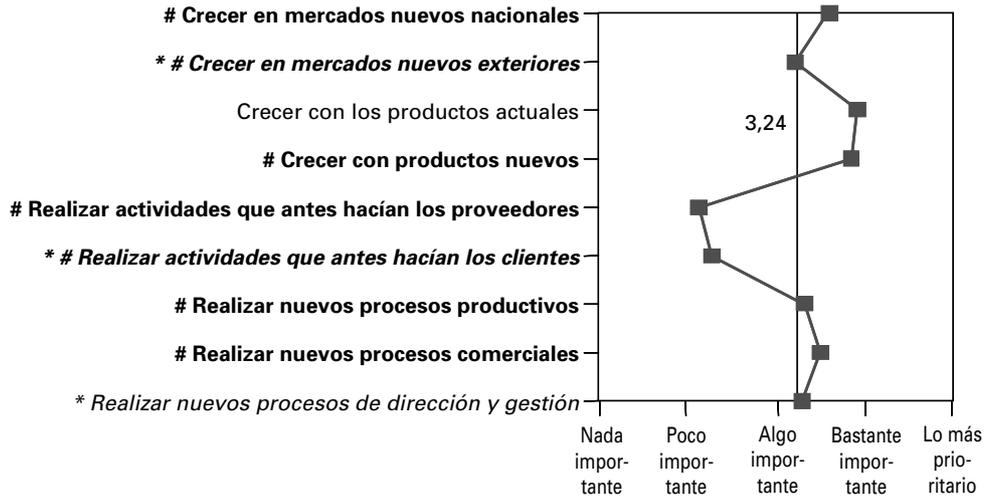
CUADRO NÚM. 3
ENTORNO ESPECÍFICO DE LAS EMPRESAS
DEL ÁREA METROPOLITANA DE VIGO

| Aspectos | (*) Media |
|--|-----------|
| Número de empresas competidoras | 3,32 |
| Grado de concentración en el negocio | 2,82 |
| Grado de diferenciación de productos/servicios de los competidores | 2,45 |
| Disponibilidad de productos sustitutivos | 2,73 |
| Ritmo del crecimiento del mercado | 2,62 |
| Grado de dificultad en el cambio de proveedor .. | 3,27 |
| Existencia de barreras de entrada | 2,78 |
| Existencia de barreras de salida | 4,03 |

(*) 5 Alta intensidad; 1 Baja intensidad.

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas SEVIGO.

GRÁFICO 6
GRADO DE IMPORTANCIA DE DIVERSOS ASPECTOS UTILIZADOS COMO BASE
EN LAS LÍNEAS ESTRATÉGICAS DE LAS EMPRESAS



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas PEIGA 2010.

VI. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

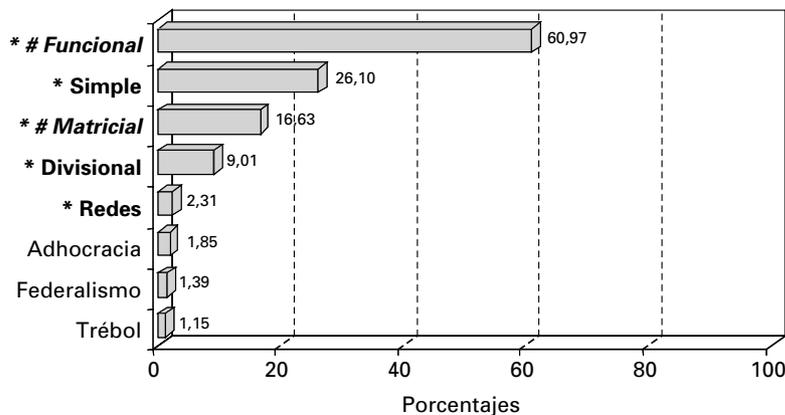
La estructura organizativa es la herramienta que soporta la realización de las estrategias empresariales. De la forma de agrupar las personas y realizar las actividades depende, en gran medida, la eficacia y eficiencia empresarial. En este sentido, es importante conocer cómo son las formas estructurales actuales de las empresas gallegas, para detectar sus limitaciones y potencialidades para implantar el diseño estratégico.

En el gráfico 7, se observa cómo las formas estructurales más frecuentes son estructuras clásicas (simple, funcional y divisional), con porcentajes en consonancia con el tamaño de las empresas comentados

en el apartado II, con ciertas matizaciones derivadas de situaciones de transición entre unas y otras (pequeñas empresas con estructuras simples, empresas grandes con estructuras funcionales) generalmente orientadas a la especialización por actividades. En contraposición, son minoritarias las formas estructurales más avanzadas y complejas (matriciales, trébol, redes, federalismo), generalmente más dinámicas e innovadoras, orientadas a la eficiencia de los procesos (coordinación entre actividades), la optimización de recursos (especialmente humanos) o la generación de sinergias con otras organizaciones.

Por los porcentajes obtenidos (las empresas podían señalar en la encuesta más de una forma estructural),

GRÁFICO 7
PORCENTAJE DE EMPRESAS SEGÚN LA FORMA ESTRUCTURAL ADOPTADA



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas PEIGA 2010.

se constata un uso minoritario de formas combinadas, superponiendo a las estructuras clásicas formas avanzadas, que contrarresten las ineficiencias generadas por la especialización (dificultades de coordinación de las actividades, duplicidad de recursos, limitaciones a la flexibilidad/adaptabilidad y a la innovación).

Tal como se comentó anteriormente, las opciones estratégicas de las empresas gallegas suponen altos niveles de innovación tecnológica (productos y procesos), organizativas y comerciales, por lo que es conveniente conocer a nivel estructural en qué medida se recogen en su diseño actual departamentos o funciones orientadas a la innovación. Del cuadro núm. 4 se deduce que solamente el 49,4 por 100 de las empresas contemplan específicamente ésta opción. Y de las que lo contemplan, por la distribución de los porcentajes, se puede deducir que, en general, se contemplan únicamente 1 ó 2 departamentos o funciones relacionadas, siendo el que se da con mayor frecuencia el orientado a la calidad (36,7 por 100 de las que tiene algún departamento/función) y, en menor medida, I+D (20,6 por 100). El resto de las opciones contempladas se sitúan en torno al 16-17 por 100, como es el caso del diseño, gestión ambiental y formación. Un porcentaje minoritario disponen de un departamento de innovación totalmente especializado en dicha función (10,4 por 100).

CUADRO NÚM. 4
EXISTENCIA EN LAS EMPRESAS DE ALGÚN DEPARTAMENTO ORIENTADO ESPECÍFICAMENTE A LA INNOVACIÓN (porcentaje sobre el 49,4 por 100 que respondieron afirmativamente)

| | |
|----------------------------------|------|
| * # I+D..... | 20,6 |
| * # Diseño | 16,6 |
| * # Calidad | 36,7 |
| * # Gestión medio ambiental..... | 17,0 |
| * # Innovación específico..... | 10,4 |
| * Métodos y procedimientos | 15,4 |
| * # Formación | 17,9 |

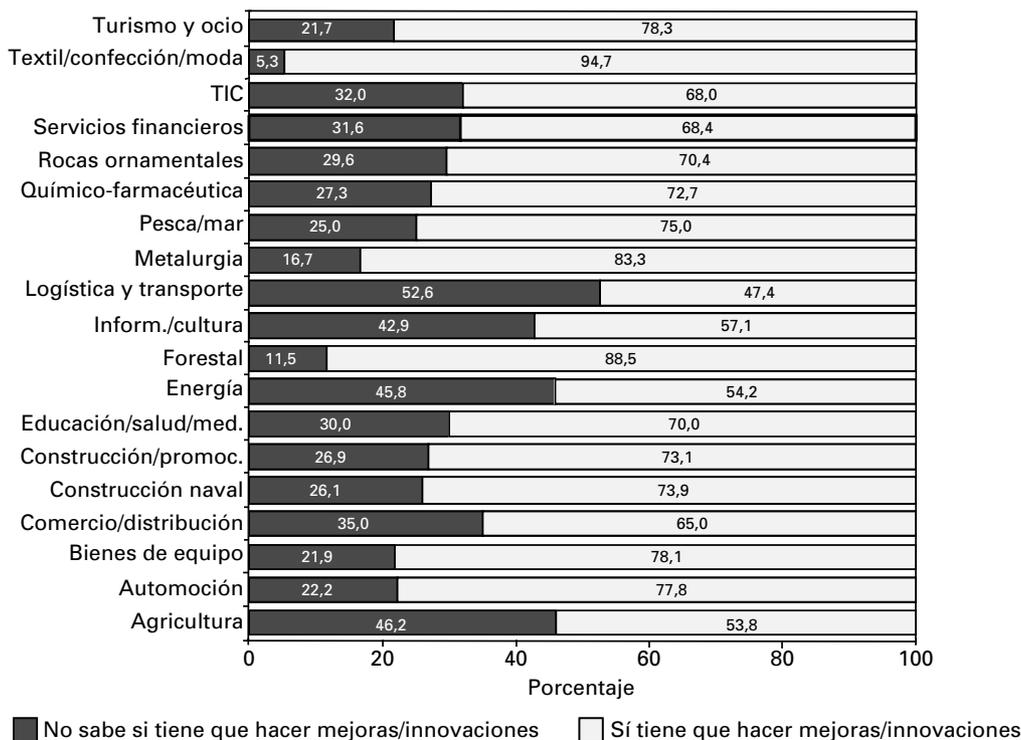
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas PEIGA 2010.

VII. LA INNOVACIÓN

El sistema empresarial de Galicia tiene unas altas necesidades de innovación, que se reflejan en el 71,2 por 100 de empresas que manifiestan tener que realizar alguna mejora/innovación.

En el gráfico 8 se recoge un desglose por cadenas empresariales, en el que destaca la cadena de textil-

GRÁFICO 8
PORCENTAJE DE EMPRESAS GALLEGAS QUE DETECTA UNA NECESIDAD DE MEJORA/INNOVACIÓN, DESAGRUPADO POR CADENAS DE ACTIVIDADES



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas PEIGA 2010.

confección-moda, en la que la práctica totalidad de las empresas han manifestado tener necesidades de innovación (94,7 por 100), entre otras razones por la presión de los competidores derivados de la liberalización del comercio internacional, especialmente el impacto de la producción procedente de China.

Las cadenas relacionadas con el metal (automoción, naval, metalurgia, bienes de equipo) son en las que un mayor número de empresas manifiestan necesidades de innovación. Es relevante que entre las cadenas con menor número de empresas con necesidades de innovación se sitúen algunas de carácter horizontal (logística y transporte, energía, entre otras), que podrían ocasionar ineficiencias en el sistema por no poder seguir el ritmo de innovación de las cadenas clientes y, en consecuencia, no poder prestarles internamente un apoyo que deberán encontrar en otros sistemas empresariales externos.

Es de destacar que solamente el 53,8 por 100 de las empresas de la cadena de agricultura y ganadería manifiesten tener necesidades de innovación, lo que puede ser indicativo del escaso dinamismo y capacidad de las empresas y las administraciones públicas para impulsar el desarrollo de las áreas rurales y la Galicia interior a medio y largo plazo. Esta situación puede ser contrarrestada parcialmente por el potencial dinamismo de la cadena de forestal y productos transformados de la madera (segunda cadena con mayores necesidades de innovación), caracterizada por su localización en todo el territorio gallego.

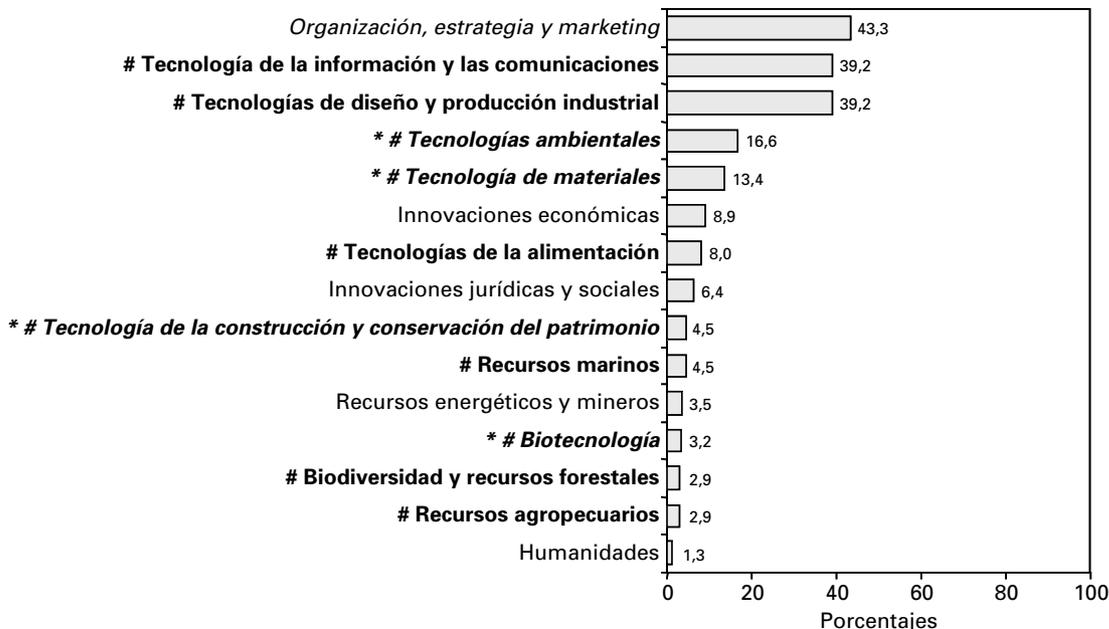
En el gráfico 9 se puede observar que es en los ámbitos de la innovación organizativa y comercial en

los que un mayor número de empresas tienen necesidades de innovación (43,3 por 100 de las que manifestaron alguna necesidad), seguida de ámbitos de carácter más tecnológico, como es el de las tecnologías de la información y las comunicaciones y las de diseño y producción industrial (ambas con un 39,2 por 100).

Otros ámbitos son, en conjunto, menos requeridos por el sistema empresarial de Galicia considerado globalmente, si bien alguno de estos ámbitos son relevantes para cadenas específicas, como se puede ver en el cuadro núm. 5, en donde se expresan las interrelaciones cadenas y ámbitos de innovación (por ejemplo, agricultura y ganadería con tecnologías de los alimentos).

En cuanto a los recursos humanos necesarios para realizar las necesidades de innovación de las empresas, el mayor requerimiento es el de personal cualificado y de apoyo (52 por 100 y 32 por 100 de las empresas, respectivamente), siendo solamente el 18 por 100 de estas las que consideran que tendrán necesidad de personal investigador. Las necesidades de financiación, se centran fundamentalmente en la realización del proyecto (55 por 100), siendo el 23 por 100 y el 8 por 100 las que manifiestan que requerirán apoyo para la fase de pruebas y para la fase de comercialización, respectivamente. Es especialmente relevante el limitado porcentaje de empresas (13 por 100) que manifiestan requerir socios colaboradores, lo que pone de manifiesto una baja orientación a la cooperación del sistema empresarial gallego, con una estructura de pequeñas y medianas empresas con capacidades limitadas, especialmente en proyectos de innovación

GRÁFICO 9
DE LAS EMPRESAS QUE NECESITAN REALIZAR ALGUNA INNOVACIÓN/MEJORA EN ALGÚN ASPECTO:
PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE INDICA CADA ASPECTO



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas PEIGA 2010.

CUADRO NÚM. 5
ASPECTOS DE MEJORA/INNOVACIÓN, POR CADENAS EMPRESARIALES
(En porcentaje)

| | Agricultura | Automoción | Bienes de equipo | Comercio/Distribución | Construcción naval | Construcción/promoc. | Educación/salud/med. | Energía | Forestal | Informac./cultura | Logística y transporte | Metalurgia | Pesca/Mar | Químico-farmacéuticas | Rocas ornamentales | Servicios financieros | TIC | Textil/confección/moda | Turismo y ocio | |
|---|-------------|------------|------------------|-----------------------|--------------------|----------------------|----------------------|---------|----------|-------------------|------------------------|------------|-----------|-----------------------|--------------------|-----------------------|-----|------------------------|----------------|----|
| Recursos agropecuarios | 29 | | | | | 5 | | | | | | | 11 | 13 | | | | | | |
| Recursos marinos | | | 4 | | 18 | | | | | | | | 44 | 6 | | | | | 6 | |
| Biodiversidad y recursos forestales | | | | | | 5 | | 8 | 22 | | | | 6 | 6 | | | | | | |
| Recursos energéticos y mineros | 7 | | 8 | | 6 | 5 | | 8 | 9 | | | | 6 | | 11 | | | | | |
| Biotechnología | 7 | | | | | | 7 | | 4 | | | | 17 | 25 | | | | | | |
| Tecnologías de la alimentación | 57 | | 8 | 15 | | | | | | | | | 39 | 19 | | | | | | 17 |
| Organización, estrategia y marketing | 50 | 48 | 40 | 77 | 29 | 26 | 57 | 31 | 39 | 50 | 11 | 47 | 28 | 56 | 32 | 54 | 47 | 61 | 44 | |
| Tecnologías de diseño y produc. industrial | 43 | 71 | 72 | 8 | 71 | 37 | | 8 | 61 | 33 | | 53 | 6 | 50 | 63 | 8 | 18 | 67 | | |
| Tecnologías ambientales | 21 | 24 | 12 | 8 | 12 | 21 | | 46 | 26 | | 44 | 7 | 22 | 25 | 37 | 8 | | | 6 | |
| Tecnología de materiales | | 33 | 12 | 15 | 18 | 21 | | | 26 | | 11 | 27 | 6 | 13 | 32 | 8 | | | 11 | |
| Tec. de la construc. y conserv. del patrimonio... | | 5 | 12 | | | 37 | | | | 8 | | | | | 11 | | | | | |
| Innovaciones económicas | 7 | 5 | 8 | 31 | 6 | 5 | 7 | 15 | 9 | 17 | | | 6 | 19 | 5 | 23 | | | 11 | 6 |
| Innovaciones jurídicas y sociales | 7 | 5 | 4 | 15 | 6 | 5 | | 15 | 13 | | | | 6 | | 5 | 15 | 6 | 11 | 6 | |
| Humanidades | 7 | 5 | | 8 | | | | | | | | | | | | 8 | | | | |
| Tec. de la informac. y de las comunicaciones ... | 29 | 48 | 32 | 46 | 29 | 37 | 57 | 31 | 22 | 58 | 33 | 20 | 33 | 44 | 16 | 69 | 82 | 33 | 44 | |

Nota: Los porcentajes en los aspectos de mejora/innovación se calculan sobre el porcentaje de empresas de la cadena que han indicado necesitar alguna mejora.
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas PEIGA 2010.

que requieren altos niveles de recursos tangibles e intangibles (cuadro núm. 6).

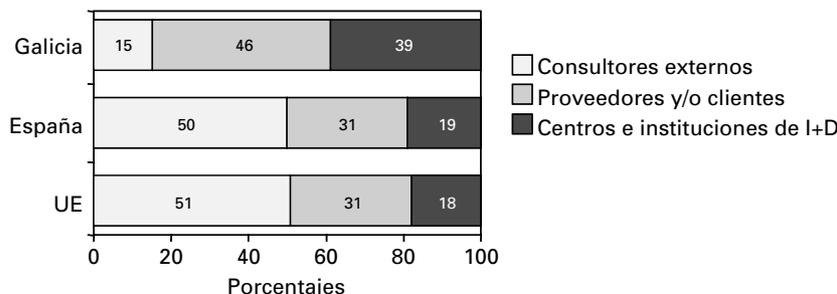
En el gráfico 10 se refleja la opinión de las empresas respecto a los agentes que consideran fuente de la innovación en sus organizaciones. Se puede observar una diferencia importante de las empresas gallegas respecto de las de España y la Unión Europea. En primer lugar, el principal agente de innovación son, en estas últimas áreas, los consultores externos (50-51 por 100, respectivamente), que en Galicia ocupan el último lugar (15 por 100). Los proveedores y/o clientes son el segundo agente de referencia para las empresas de España y la UE (ambas con un 31 por 100), siendo en Galicia el primer agente (46 por 100). Es significativo que los centros e instituciones de I+D tengan en Galicia un papel relevante (39 por 100 de las empresas), siendo la segunda fuente de innovación, mientras

CUADRO NÚM. 6
ASPECTOS DE MEJORA/INNOVACIÓN Y MEDIOS NECESARIOS PARA REALIZARLAS

| Necesidades | Porcentaje de empresas sobre el total de las que han indicado necesitar alguna mejora (71,2 por 100 sobre el total) |
|---|---|
| Personal investigador..... | 18 |
| Personal cualificado..... | 52 |
| Personal de apoyo | 32 |
| Socios colaboradores | 13 |
| Financiación del proyecto | 55 |
| Financiación de las pruebas | 23 |
| Financiación de la comercialización ... | 18 |

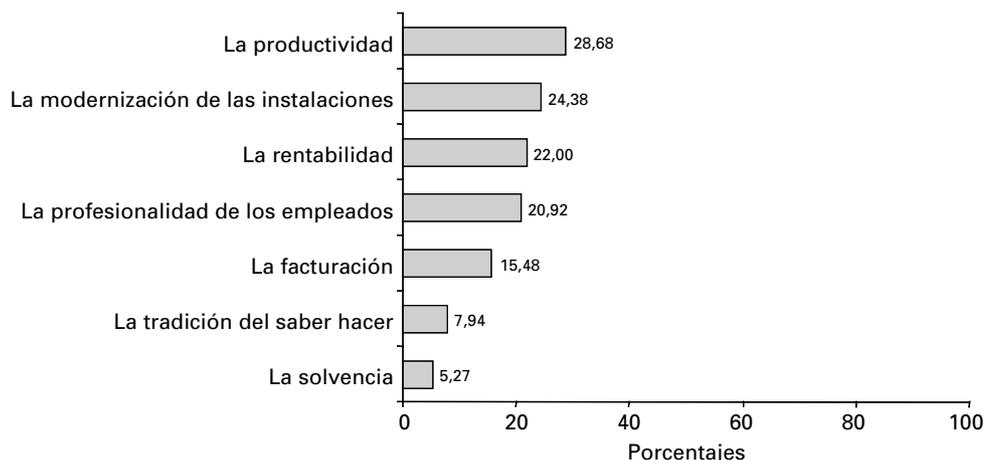
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas PEIGA 2010.

GRÁFICO 10
PORCENTAJE DE EMPRESAS SEGÚN LA FUENTE DE ASESORAMIENTO PARA NUEVOS ENFOQUES DE GESTIÓN



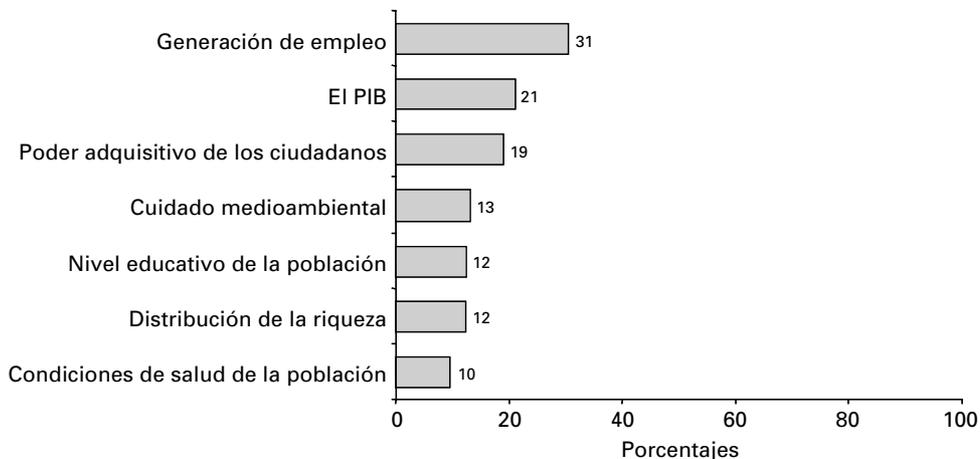
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas PEIGA 2010 (Galicia) e Innobarómetro 2002 (España, UE).

GRÁFICO 11
RESULTADOS EMPRESARIALES QUE HAN MEJORADO GRACIAS A LA INNOVACIÓN
(VISIÓN DESDE LAS EMPRESAS). EN PORCENTAJE



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas PEIGA 2010.

GRÁFICO 12
PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE INDICAN LOS DIFERENTES RESULTADOS
SOCIOECONÓMICOS RELACIONADOS CON LA INNOVACIÓN



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta a empresas PEIGA 2010.

que las empresas de España y la UE los sitúen en último lugar (19 y 18 por 100, respectivamente). Se pone, por lo tanto, de manifiesto el papel especialmente relevante que cumplen la Universidad y otros centros de I+D públicos o privados, en el apoyo a la innovación y el desarrollo de la competitividad del sistema empresarial en Galicia.

La importancia de la innovación en la competitividad empresarial y el desarrollo socioeconómico de Galicia queda de manifiesto en los gráficos 11 y 12. Las empresas gallegas consideran que la innovación incide especialmente en la productividad (28,68 por 100), la modernización de las instalaciones (24,38 por 100) y la

rentabilidad (22 por 100). En relación con el desarrollo socioeconómico de Galicia, el impacto de la innovación empresarial, tiene su mayor incidencia en la generación de empleo (31 por 100), el PIB (21 por 100) y el poder adquisitivo de los ciudadanos (19 por 100).

VIII. ALGUNAS CONCLUSIONES GENERALES

Desde una perspectiva global del sistema empresarial de Galicia, y tomando fundamentalmente como base de reflexión el contenido de este trabajo, se pueden resaltar algunas conclusiones:

1. El sistema empresarial de Galicia tiene un fuerte componente de pequeñas y medianas empresas que, pese a las limitaciones en cuanto a recursos, han experimentado una positiva evolución en cuanto a sus capacidades (combinación juventud/experiencia, estructuración y profesionalización) que refleja un grado importante de dinamismo. Estos aspectos, conjuntamente con la capacidad de adaptación y flexibilidad de este tipo de organizaciones, representan un importante potencial de desarrollo del propio sistema.

2. La composición del capital social de las empresas, con una procedencia fundamentalmente de carácter local y personal (empresa familiar), con poca presencia de capitales del exterior y de participaciones de otras empresas, así como una financiación casi testimonial a través de la Bolsa de Valores, refleja un sistema empresarial bastante «cerrado en sí mismo», con limitaciones en cuanto al acceso de suficientes fuentes de financiación para soportar su crecimiento y alcanzar un desarrollo del sistema acorde con su potencial. Resulta evidente la necesidad de una mayor apertura a capitales del exterior.

3. El sistema empresarial de Galicia es especialmente sensible a la compra por absorción desde empresas foráneas, especialmente aquellas empresas más dinámicas y desarrolladas o con problemas de sucesión, lo que puede ocasionar una relevante pérdida de control gallego de las empresas y, en particular, de algunas de sus cadenas de actividades empresariales tradicionales, lo que debe incidir en el diseño de las políticas públicas autonómicas orientadas al desarrollo innovador empresarial y su posicionamiento competitivo.

4. El crecimiento continuo de la capacidad de generación de riqueza por parte del sistema empresarial de Galicia, con una tasa promedio interanual del 7,37 por 100 entre 1999 y 2003, confirma la capacidad de desarrollo y el dinamismo de las empresas gallegas. La ralentización de dicho crecimiento en el año 2002, con un leve incremento en 2003, es consecuencia, entre otros aspectos, de una mayor intensidad competitiva en los mercados de las diferentes cadenas empresariales y de la necesidad de ajustes en sus estrategias.

5. La contribución de las diferentes cadenas empresariales a la generación de riqueza denota un importante desequilibrio estructural, con riesgo de un ajuste a medio plazo de la cadena de construcción y promoción inmobiliaria (18,8 por 100 del total del VAB). Se constata también la tendencia a una mayor relevancia de cadenas orientadas a servicios frente a otras de carácter más industrial o transformador, que requieren tecnologías especialmente avanzadas. Es significativo que algunas cadenas basadas en los recursos naturales de Galicia (agro-ganadería, forestal-madera, energía, rocas ornamentales) no se sitúen entre las cadenas generadoras de mayor riqueza, lo que denota ineficiencias en el desarrollo, integración o cooperación de los diferentes eslabones que constituyen la cadena de valor (extracción, primeras y segundas transformaciones, comercialización).

6. Se puede deducir la existencia de fuertes economías de aglomeración, que profundizan el desequi-

librio entre la Galicia interior y la Galicia atlántica y, dentro de ésta, la concentración en las áreas metropolitanas de A Coruña y Vigo, lo que evidencia las necesarias prioridades de las políticas de equilibrio territorial en general y de las relacionadas con el desarrollo rural, en particular.

7. De los trabajos realizados en el área metropolitana de Vigo, cuya metodología se está aplicando en estudios similares para otras áreas de Galicia, se podría deducir que aquellas cadenas con mayor relación VAB/facturación, VAB/inversión no son, en general, las que más contribuyen a la generación de riqueza en Galicia, poniendo de manifiesto la necesidad de una orientación más eficiente y más focalizada de las políticas de apoyo al desarrollo empresarial, con una apuesta decidida por el desarrollo de *clusters* empresariales, que incorporen nuevos criterios basados en la eficiencia y la generación de riqueza (potencial de generación de VAB, capacidad innovadora, entre otros), además de los clásicos de facturación y generación de empleo.

8. Es importante que la visión del entorno general por parte del sistema empresarial sea relativamente positiva, percibiéndolo, más que como una amenaza, como una oportunidad que incentiva la apuesta por el desarrollo y crecimiento de las empresas. Especialmente, existe entre el empresariado gallego una evaluación positiva de la liberalización de los mercados y su fuerte dinámica, de las tecnologías en general y de la cultura de calidad existente. En sentido contrario, la visión más negativa se centra en la problemática de la difícil capitalización de la PYME con una percepción de insuficiente implicación de las entidades financieras y la financiación pública, así como en la escasa movilidad de las personas.

9. Se detecta una mayor intensidad competitiva derivada del incremento de las fuerzas que inciden en el entorno específico de las diferentes cadenas empresariales, incrementándose la rivalidad en los mercados. Ante la pérdida de ventajas comparativas en costes, se imponen estrategias basadas fundamentalmente en intangibles (capital humano, organizativo, tecnológico y relacional).

10. De hecho, es positivo constatar que las estrategias de las empresas gallegas se orientan progresivamente hacia la diferenciación (fundamentalmente basada en la calidad), el crecimiento de productos y mercados nuevos (España y otros mercados exteriores) y estrategias de desarrollo interno de nuevos procesos productivos y comerciales. En conjunto, el diseño y la implantación de estas opciones estratégicas ponen de manifiesto la relevancia de incidir cada vez más en la innovación y la internacionalización, incentivando la cooperación como un elemento clave derivado de las características del propio sistema, con fuerte componente de PYME con recursos y capacidades limitadas.

11. Las orientaciones estratégicas de las empresas gallegas, con ese fuerte componente de cambio e innovación, requieren el desarrollo de estructuras organizativas que las soporten adecuadamente, con un mayor peso relativo de funciones/departamentos orien-

tados a la innovación y el desarrollo de mercados (especialmente internacionales), así como a la eficiencia de los procesos y a la generación de sinergias entre organizaciones, a través del recurso a formas estructurales avanzadas (matriciales, trébol, federal, redes, entre otras) más dinámicas, flexibles e innovadoras que las actuales (fundamentalmente estructuras simples, funcionales y divisionales).

12. En coherencia con lo anteriormente expuesto, las empresas gallegas manifiestan tener una importante necesidad de innovación (71,2 por 100), priorizando la relacionada con organización, estrategia y *marketing* (43,3 por 100 de las mencionadas anteriormente), así como la innovación relativa a las tecnologías de información y comunicación, y las tecnologías de diseño y producción industrial (ámbas señaladas por el 39,2 por 100 de las mismas). Es necesario, por lo tanto, desarrollar desde todos los ámbitos una visión amplia de la innovación, centrándose no solamente en la innovación tecnológica, sino también en la innovación organizativa y comercial, lo que implica un relevante incremento de la inversión empresarial y su adecuado financiamiento.

13. Existe una visión fundamentalmente positiva de la innovación por parte de las empresas gallegas, que reconocen su impacto en el propio sistema empresarial (especialmente en la productividad, la modernización de instalaciones y la rentabilidad) y en el desarrollo socioeconómico (especialmente en la generación de empleo y el PIB).

14. Es relevante la especial importancia que tienen las universidades y otras entidades de I+D+i en el desarrollo empresarial, ya que son consideradas por los propios empresarios (39 por 100) como la segunda fuente de innovación en las empresas (después de los proveedores y clientes), lo que evidencia la necesidad de un mayor desarrollo e implicación de estas organizaciones en la innovación empresarial, con una mayor orientación a las PYME y a la especialización por cadenas de actividades empresariales.

15. El hecho de que las empresas gallegas sitúen a los consultores externos en último lugar como fuente de innovación (15 por 100 de las empresas), frente a la opinión de las empresas de España y la UE, que los sitúan en primer lugar (50 y 51 por 100 respectivamente), hace pensar no solamente en su limitada capacidad financiera para acudir a dichos consultores, sino también en la necesidad de impulsar el desarrollo de empresas de servicios avanzados que apoyen adecuadamente los requerimientos de innovación del sistema empresarial de Galicia, complementando las actuaciones de los restantes agentes dinamizadores de la misma.

Como colofón a las conclusiones anteriores, se constata que el desarrollo del sistema empresarial privado de Galicia requiere de un liderazgo y una apuesta decidida del empresariado gallego por la competitividad, a través de la innovación, la internacionalización y la cooperación, especialmente. El diseño de políticas públicas más focalizadas en las cadenas empresariales de carácter estratégico y la aplicación de criterios de eficacia y eficiencia es un requisito fundamental para el

desarrollo empresarial, con el objeto de generar mayor empleo, riqueza y calidad de vida en el territorio.

NOTAS

(*) Los autores expresan su agradecimiento a los profesores Carlos M.^a Fernández-Jardón y Miguel González Loureiro y a todo el equipo de investigación G4^a de la Universidad de Vigo, por su contribución a la realización de este trabajo.

(1) En el marco del Foro de Estrategias Empresariales Caixanova se han venido realizando y publicando desde 2004 diversos estudios sobre diagnóstico estratégico, factores clave, estrategias y actuaciones de diferentes cadenas empresariales de Galicia dirigidos por los autores del presente trabajo: *Pesca y productos derivados del mar* (n.º 1), *Turismo y ocio* (n.º 2), *Construcción y promoción inmobiliaria* (n.º 3), *Textil, confección y moda* (n.º 4), *Bienes de equipo e industria auxiliar* (n.º 5), *Productos de la agricultura y la ganadería* (n.º 6), *Logística y transporte* (n.º 7), *Cadena de la madera* (n.º 8), *Información, cultura e audiovisual* (n.º 9), *Rocas ornamentales* (n.º 10), *Química y farmacia* (n.º 11 en realización). Dichas monografías se pueden solicitar al Instituto de Desarrollo Caixanova o consultar en su página web www.idcaixanova.org. En el mismo foro se están realizando trabajos sobre innovación e internacionalización, tratado por grupos afines de cadenas empresariales, estando en elaboración el correspondiente a *Agro-mar industria*, y se abordarán a continuación los correspondientes a *turismo, ocio y relacionados*, y *Construcción y materiales de construcción*.

(2) Hace referencia al convenio de investigación para el estudio del sistema empresarial del Área Metropolitana de A Coruña, entre el Instituto de Desarrollo Caixanova y el equipo G4^a de la Universidad, dirigido y coordinado por los autores del presente trabajo. Dicho trabajo está en fase de realización con fecha de finalización en junio de 2007.

(3) Una amplia referencia de los trabajos realizados y de las publicaciones del grupo de investigación G4^a se puede consultar en g4plus.uvigo.es

(4) PEIGA 2010, hace referencia al Plan Estratégico de Innovación de Galicia 2010, realizado entre los años 2003-2004, y cuyo contenido completo se puede consultar en www.dxid.org. Una versión resumida fue publicada en 2005 por la Xunta de Galicia (GONZÁLEZ GURRIARÁN, y FIGUEROA DORREGO, 2005). Una visión sintética del Plan fue publicada en la *Revista Sistema Madri+d*, diciembre 2005. La encuesta a empresas fue realizada entre el 11 de julio y el 5 de octubre de 2003, siendo representativa del conjunto del sistema empresarial de Galicia y de las cadenas contempladas. Ficha técnica: número de variables, 1.267; población total, 174.503 empresas; tamaño de la muestra, 608; encuestas recibidas 441; tasa de respuesta 72,5 por 100; tipo de muestra estratificada con cuota mínima y resto proporcional y aleatorio dentro de la cuota, error en las tablas, 4,64 por 100; nivel de confianza, 95,50 por 100.

(5) En el tratamiento de la encuesta a empresas PEIGA 2010 se han detectado diferencias significativas por cadenas empresariales y por tamaño de empresas respecto a la media. En algunos gráficos de este trabajo, derivados del tratamiento de dicha información, se refleja la existencia de diferencias significativas siguiendo la siguiente simbología: si el texto está en **negrita** es que existen diferencias significativas por cadenas empresariales (#), si el texto está en *cursiva*, es que existen diferencias significativas por tamaño de empresa (*), si el texto de la variable está en redonda normal es que no existen diferencias significativas. Para profundizar en el dichas diferencias, se puede consultar en el documento 1 del Plan Estratégico de Innovación de Galicia 2010 «Análisis e Diagnóstico Estratégico derivado da encuesta a empresas galegas», Anexo A y Anexo B (www.dxid.org).

(6) La metodología para el cálculo del VAB se encuentra en GONZÁLEZ GURRIARÁN y FIGUEROA DORREGO (2006). Para su cálculo, se ha estimado en el sistema empresarial privado de Galicia una población total de 174.503 empresas, considerando todas aquellas con actividad en Galicia (tengan o no sus sede social aquí localizadas), con personalidad física y jurídica, e incluyendo las del sector primario (ver Proyecto SEVIGO).

(7) SEVIGO hace referencia al convenio de investigación entre el Instituto de Desarrollo Caixanova y el grupo G4^a de la Universidad de Vigo para el estudio de la evolución 2000-2005 y expectativas del sistema empresarial del Área Metropolitana de Vigo (GONZÁLEZ GU-

RRIARÁN y FIGUEROA DORREGO, 2006). La encuesta a las empresas, representativa del conjunto de las empresas del área y de las cadenas consideradas, fue realizada entre el 25 de mayo y el 31 de agosto de 2005. Ficha técnica: número de variables, 321; tamaño de la muestra, 453; encuestas recibidas 361; tasa de respuesta 79,7 por 100; tipo de muestra estratificada con cuota mínima y resto proporcional y aleatorio dentro de la cuota. Así mismo, se ha realizado un cuestionario a 50 expertos de las diferentes cadenas empresariales y organizaciones e instituciones relacionadas: cuestionarios recibidos 46; tasa de respuesta 92 por 100; número de variables 311; muestreo por selección directa.

BIBLIOGRAFÍA

BECATTINI, G. (1997), «Totalità e cambiamento: il paradigma dei distretti industriali», *Sviluppo Locale*, vol. IV, n.º 6: 5-24.

COMISIÓN EUROPEA (2003), *Innobarómetro 2002*.

COSTA CAMPI, M. T. *et al.* (1993), EXCEL. *Cooperación entre empresas y Sistemas productivos locales*, IMPI, Madrid.

GARAFOLI, G. (ed.) (1992), *Endogenous Development and Southern Europe*, Avebury, Aldershot.

GONZÁLEZ GURRIARÁN, J., y FIGUEROA DORREGO, P. (2002), *Visión estratégica del sistema empresarial de Vigo 2001*. Volumen I y II, Instituto de Desarrollo Caixanova, Vigo.

– (2005), *Plan Estratégico de Innovación de Galicia 2010*. Xunta de Galicia, Consellería de Innovación, Industria e Comercio - Dirección Xeral de I+D -, A Coruña.

– (2006), *Visión estratégica del sistema empresarial del Área Metropolitana de Vigo. Evolución 2000-2005 y Expectativas*, Instituto de Desarrollo Caixanova, A Coruña.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999), *Desarrollo, redes e innovación: lecciones sobre desarrollo endógeno*, Pirámide, Madrid.

– (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*, Antoni Bosch Editor, Barcelona.

VÁZQUEZ BARQUERO, A., y GONZÁLEZ GURRIARÁN, J. (2005), *Plan estratégico de Vigo y su área funcional*, Fundación PROVIGO y su área, Vigo. (Nota: Los documentos relativos al Plan se pueden consultar en la página web de la fundación PROVIGO: www.fundacion-provigo.org. La parte del sistema empresarial se corresponde con la publicación GONZÁLEZ GURRIARÁN y FIGUEROA DORREGO, 2002).

CARACTERIZACIÓN ESTRATÉGICA DE LAS EMPRESAS DE LA EURORREGIÓN

Pilar Cibrán Ferraz
Cecilio Huarte Galbán
Mónica Villanueva Villar
Universidad de Vigo

Resumen

Este trabajo tiene como objetivo determinar, a partir del estudio técnico de la información cuantitativa de las empresas de la eurorregión, las características estratégicas de las empresas de esta euro-zona, con el fin de extraer conclusiones que permitan identificar si el tejido empresarial se adecua al objetivo principal de la eurorregión: potenciar las actividades comunes generando sinergias que favorezcan el crecimiento del conjunto.

Palabras clave: características estratégicas, eurorregión, tejido empresarial.

Abstract

The aim of this article is to determine the strategic features of the companies of this Euroregion on the basis of the technical study of the quantitative information of the companies present in it in order to draw conclusions that enable us to detect whether the business fabric is in line with the main aim of this Euroregion: boost shared activities by generating interactions that will foment the growth of the whole.

Key words: strategic features, Euroregion, business fabric.

JEL classification: F15, M21, R11.

I. INTRODUCCIÓN. JUSTIFICACIÓN Y OBJETIVOS DEL ANÁLISIS

La eurorregión Galicia-Norte de Portugal puede considerarse, a efectos de este estudio, como un espacio de identidades e interacciones en el área social, política, económica y cultural.

La delimitación geográfica de esta eurorregión, que incluye las cuatro provincias gallegas y los municipios más relevantes del Norte de Portugal (Braga, Bragança, Porto, Viana do Castelo y Vila Real), con una extensión total algo mayor en Galicia que en el área de Portugal y una población global que supone el 12,5 por 100 de la población global de ambos países, parece articular un área natural idónea para el desarrollo económico, con un fuerte potencial de recursos naturales que deben ser orientados hacia empleos estratégicos que favorezcan su crecimiento.

Este análisis tiene como objetivo determinar, a partir del estudio técnico de la información cuantitativa de las empresas de la eurorregión, las características estratégicas de las empresas de esta euro-zona, con el fin de extraer conclusiones que permitan identificar si el tejido empresarial se adecua al objetivo principal de la eurorregión: potenciar las actividades comunes, generando sinergias que favorezcan el crecimiento del conjunto.

II. LA EURORREGIÓN GALICIA-NORTE DE PORTUGAL: FACTORES IMPULSORES Y RETRASANTES DEL DESARROLLO ECONÓMICO INTERACTIVO

Son más los aspectos favorables para la integración de actuaciones hacia la consecución del objetivo de

desarrollo que los negativos. Así, como fuerzas del sistema cabe citar:

— la continua mejora de las comunicaciones, tanto terrestres como marítimas y aéreas de la euro-zona descrita;

— la evolución favorable del nivel de formación de sus habitantes, destacando el grado creciente de interacción de alumnado universitario, especialmente en los estudios de post-grado;

— la evolución positiva de la internacionalización de las empresas, y la creación de sedes de empresas de Portugal en Galicia, y viceversa;

— la cercanía geográfica de sus principales núcleos, lo que favorece todos los aspectos citados, y propicia un constante movimiento de recursos humanos, técnicos y financieros, haciendo posible, incluso, la utilización interactiva de un bien escaso como es el suelo industrial.

Como debilidades que afectan al desarrollo cabe destacar:

— los trámites administrativos y burocráticos;

— cierto grado de desconocimiento, por parte del empresariado, de la realidad social y empresarial entre los dos países;

— la no consideración de la eurorregión como una plataforma de actuación para extraer ventajas competitivas, lo que provoca la falta de diseño de las estrategias empresariales en función de objetivos conjuntos;

— la atomización productiva.

La conjunción de actividades deriva en un amplio grado de intercambio comercial entre las dos zonas de la eurorregión, tal como queda patente en los estudios realizados que analizan los flujos comerciales. Sin embargo, este intercambio no puede considerarse una condición suficiente para lograr el objetivo de desarrollo de la eurorregión como tal, ya que éste debe tratar de fomentar la cooperación para impulsar actividades comunes, de relevancia económica y social, reduciendo las diferencias de desarrollo respecto a las regiones europeas de mayor dinamismo.

De este modo, una evaluación del grado de evolución de la eurorregión en el ámbito económico debe contemplar la transformación de su tejido empresarial, analizando:

— qué actividades tienen carácter estable en relación con diversos indicadores de interés, como el valor añadido, la rentabilidad o el crecimiento;

— qué sectores de actividad son de importancia económico-financiera y social;

— qué tipología de empresas potencia el desarrollo conjunto.

Las referencias al tejido empresarial de la eurorregión no pueden limitarse, por lo tanto, a una descripción de los valores alcanzados por las variables más significativas, o por los indicadores de gestión habitualmente referidos en los estudios de la situación financiera de la empresa, sino que deben poner de manifiesto si los niveles alcanzados por las empresas que integran los sectores de la economía marcan el cumplimiento de objetivos comunes, dirigidos al diseño de una estrategia global de desarrollo hacia posiciones de mayor competitividad en el ámbito europeo.

III. LOS SECTORES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA EURORREGIÓN

1. Análisis del tejido empresarial de la eurorregión: caracterización estratégica de los sectores de la economía

Con objeto de adaptar el estudio a una terminología ya establecida en diversos análisis existentes sobre las características de los sectores de la economía en Galicia, adoptamos los conceptos calificadores de la posición competitiva de las empresas, de acuerdo con las siguientes descripciones (Consortio de la Zona Franca de Vigo, 2006: 181):

— *Empresas «gacela»*. Se definen así las empresas con capacidad de innovación y de creación de empleo. Su característica viene denotada por la variable «ingresos de explotación», que, se considera, debe mantener valores incrementales acumulativos por encima del 25 por 100 cada año, durante tres años consecutivos.

— *Empresas de «alto rendimiento»*. Se identifican como aquellas que, estando bien posicionadas dentro de su sector de actividad, mantienen un grado aceptable de eficiencia. Se detectan por mantener rentabili-

dades económicas medias del 25 por 100 durante tres años consecutivos, sin descender dicha ratio, en ninguna de las observaciones, de un mínimo cifrado en el 15 por 100 .

— *Empresas «generadoras de riqueza»*. Son generadoras de valor, medido a través de la variable «valor añadido», para la que se establece un valor mínimo alcanzable de 150.000 euros, y una tasa de crecimiento del 10 por 100 acumulativo cada año durante tres años.

En función de estas descripciones y de la información suministrada por el informe *Ardan Galicia 2006*, que tiene como base de datos 13.500 empresas de Galicia y Norte de Portugal, se realiza el siguiente análisis:

— Resumen de la clasificación del perfil de competitividad de las empresas de Galicia, de acuerdo al estudio realizado por el Consorcio de la Zona Franca de Vigo.

— Estudio de la base de datos de las empresas del Norte de Portugal, siguiendo los mismos criterios que los establecidos para las empresas de Galicia, al objeto de poder extraer conclusiones acerca del posicionamiento del subconjunto de empresas gallegas y del de empresas portuguesas.

— Estudio de la base de datos del conjunto de empresas de Galicia y Norte de Portugal, con el objetivo de evaluar la situación del tejido empresarial de la eurorregión, desde una perspectiva global, observando la posición de algunas variables, mediante un análisis estático, en el año 2004, último para el que se dispone información cuantitativa.

1.1. Perfil de competitividad de las empresas en Galicia

El estudio del Consorcio de la Zona Franca de Vigo concluye, de acuerdo con los criterios definitorios establecidos previamente para esta tipología de análisis, y resumidos en el apartado anterior, que la clasificación del perfil de competitividad de las empresas en Galicia, por sectores de actividad económica, para una muestra de más de 10.000 empresas catalogadas en agrupaciones sectoriales según el código SIC, para el año 2004, es la siguiente:

a) Empresas «gacela»

Del cuadro núm. 1 se deducen varias conclusiones:

— El número de empresas denominadas «gacela» es de 520 sobre el total de la muestra de 13.000 empresas, lo que supone que sólo un 4 por 100 de las observadas cumplen el requisito establecido.

— Aplicando un método «ABC», se observa que algo más del 75 por 100 del total de las empresas «gacela» de Galicia pertenecen a los grandes sectores de *construcción, fabricantes, mayoristas y detallistas*, por este orden.

**CUADRO NÚM. 1
EMPRESAS «GACELA» DE GALICIA**

| <i>Sector general</i> | <i>Número de empresas</i> | <i>Porcentaje empresas /total</i> |
|--|---------------------------|-----------------------------------|
| Construcción..... | 135 | 26,0 |
| Fabricantes | 91 | 17,5 |
| Mayoristas | 88 | 16,9 |
| Detallistas | 82 | 15,8 |
| Servicios..... | 64 | 12,3 |
| Transportes, comunicaciones y servicios públicos..... | 38 | 7,3 |
| Agricultura, silvicultura, ganadería, pesca..... | 12 | 2,3 |
| Minería..... | 12 | 1,9 |
| Total | 520 | 100,0 |

Fuente: Consorcio de la Zona Franca de Vigo (2006).

— Más del 50 por 100 de esta tipología de empresas está concentrada en dos sectores: el de *construcción* y el de *fabricantes* y, dentro de este último, y aunque esta conclusión sólo puede deducirse del análisis pormenorizado de los datos que aquí no se proporciona, destacan las empresas de trabajos de carpintería metálica, piedra trabajada y mármol, actividades todas ellas muy vinculadas al sector de la *construcción*.

b) Empresas de «alto rendimiento»

Del cuadro núm. 2 se deduce que:

— El número de empresas denominadas «de alto rendimiento» es de 276 sobre el total de la muestra de 13.000 empresas, lo que supone un 2,1 por 100 de las observadas.

— Aplicando el método «ABC», se observa que casi el 70 por 100 del total de las empresas «de alto rendimiento» de Galicia pertenecen a los grandes sectores de *servicios, fabricantes y construcción*.

— Más del 50 por 100 de esta tipología de empresas está concentrada en dos sectores: los de *servicios y fabricantes* y, dentro de éste último, los de trabajos textiles y de carpintería metálica.

c) Empresas «generadoras de riqueza»

Del cuadro núm. 3 se deduce que:

— El número de empresas denominadas «generadoras de riqueza» es de 104 sobre el total de la muestra de 13.000 empresas, lo que supone un escaso 0,8 por 100 de las observadas.

— Aplicando el método «ABC», se observa que casi el 70 por 100 del total de las empresas «generadoras de riqueza» de Galicia pertenecen a los grandes sectores de *fabricantes, construcción y mayoristas*.

**CUADRO NÚM. 2
EMPRESAS DE «ALTO RENDIMIENTO»
DE GALICIA**

| <i>Sector general</i> | <i>Número de empresas</i> | <i>Porcentaje empresas /total</i> |
|---|---------------------------|-----------------------------------|
| Servicios..... | 94 | 34,1 |
| Fabricantes | 55 | 19,9 |
| Construcción..... | 39 | 14,1 |
| Mayoristas | 37 | 13,4 |
| Transportes, comunicaciones y servicios públicos..... | 25 | 9,1 |
| Detallistas | 22 | 8,0 |
| Agricultura, silvicultura, ganadería, pesca minería..... | 4 | 1,4 |
| Total | 276 | 100,0 |

Fuente: Consorcio de la Zona Franca de Vigo (2006).

**CUADRO NÚM. 3
EMPRESAS «GENERADORAS DE RIQUEZA»
DE GALICIA**

| <i>Sector general</i> | <i>Número de empresas</i> | <i>Porcentaje empresas /total</i> |
|--|---------------------------|-----------------------------------|
| Fabricantes | 29 | 27,9 |
| Construcción..... | 21 | 20,2 |
| Mayoristas | 21 | 20,2 |
| Detallistas | 13 | 12,5 |
| Servicios..... | 9 | 8,7 |
| Transportes, comunicaciones y servicios públicos..... | 9 | 8,7 |
| Minería..... | 2 | 1,9 |
| Total | 104 | 100,0 |

Fuente: Consorcio de la Zona Franca de Vigo (2006).

— Cerca del 50 por 100 de esta tipología de empresas está concentrada en dos sectores: *fabricantes y construcción*.

1.2. Perfil de competitividad de las empresas en el Norte de Portugal

Analizando la información contenida en la base de datos de las empresas del Norte de Portugal, elaborada sobre el ejercicio 2004, se obtienen los siguientes resultados:

a) Empresas «gacela»

Del cuadro núm. 4 se deducen varias conclusiones:

— El número de empresas denominadas «gacela» es de 18 sobre el total de la muestra de 1.500 empresas, lo que supone que sólo un 1,2 por 100 de las observadas cumplen el requisito establecido.

— Aplicando un método «ABC», se observa que más del 80 por 100 del total de las empresas «gacela» de Portugal pertenecen a los grandes sectores de *fabricantes, construcción y mayoristas*.

— Más del 50 por 100 de esta tipología de empresas está concentrada en dos sectores: *fabricantes y construcción*.

b) Empresas de «alto rendimiento»

Del cuadro núm. 5 se deduce que:

— El número de empresas denominadas «de alto rendimiento» es de 11 sobre el total, lo que supone un 0,7 por 100 de las observadas.

— Aplicando el método «ABC», se observa que más del 80 por 100 del total de las empresas «de alto rendimiento» de Portugal pertenecen a los grandes sectores de *fabricantes y mayoristas*.

— Más del 50 por 100 de esta tipología de empresas está concentrada en el sector de *fabricantes*.

c) Empresas «generadoras de riqueza»

Del cuadro núm. 6 se deduce que:

— El número de empresas denominadas «generadoras de riqueza» es de 85 sobre el total de la muestra

**CUADRO NÚM. 4
EMPRESAS «GACELA» DEL NORTE DE PORTUGAL**

| Sector general | Número de empresas | Porcentaje empresas /total |
|--|--------------------|----------------------------|
| Fabricantes | 6 | 33,3 |
| Construcción | 5 | 27,8 |
| Mayoristas | 5 | 27,8 |
| Detallistas | 1 | 5,6 |
| Transportes, comunicaciones y servicios públicos..... | 1 | 5,6 |
| Total | 18 | 100,0 |

Fuente: Elaboración propia.

**CUADRO NÚM. 5
EMPRESAS DE «ALTO RENDIMIENTO»
DEL NORTE DE PORTUGAL**

| Sector general | Número de empresas | Porcentaje empresas /total |
|-------------------|--------------------|----------------------------|
| Fabricantes | 6 | 54,5 |
| Mayoristas | 3 | 27,3 |
| Servicios | 2 | 18,2 |
| Total | 11 | 100,0 |

Fuente: Elaboración propia

**CUADRO NÚM. 6
EMPRESAS «GENERADORAS DE RIQUEZA»
DEL NORTE DE PORTUGAL**

| Sector general | Número de empresas | Porcentaje empresas /total |
|--|--------------------|----------------------------|
| Fabricantes | 34 | 40,0 |
| Mayoristas | 27 | 31,8 |
| Construcción | 9 | 10,6 |
| Servicios | 7 | 8,2 |
| Transportes, comunicaciones y servicios públicos..... | 5 | 5,9 |
| Finanzas, seguros | 2 | 2,4 |
| Detallistas | 1 | 1,2 |
| Total | 85 | 100,0 |

Fuente: Elaboración propia.

de 1.500 empresas, lo que supone un 5,6 por 100 de las observadas.

— Aplicando el método «ABC», se observa que algo más del 80 por 100 del total de las empresas «generadoras de riqueza» del Norte de Portugal pertenecen a los grandes sectores de *fabricantes, mayoristas y construcción*.

— El porcentaje más elevado de esta tipología de empresas está concentrado en el sector de *fabricantes*.

Los gráficos 1 y 2 resumen el perfil del posicionamiento de los sectores de la economía en Galicia y el Norte de Portugal. En ellos se observa que:

— En Galicia, los sectores de *fabricantes, construcción y mayoristas* son los que aglutinan empresas con un perfil estratégico más relevante en cuanto a niveles de eficiencia, competitividad, generación de riqueza y crecimiento de la actividad, alcanzando el sector *servicios* un valor destacable en una de las variables de definición del perfil de «alto rendimiento».

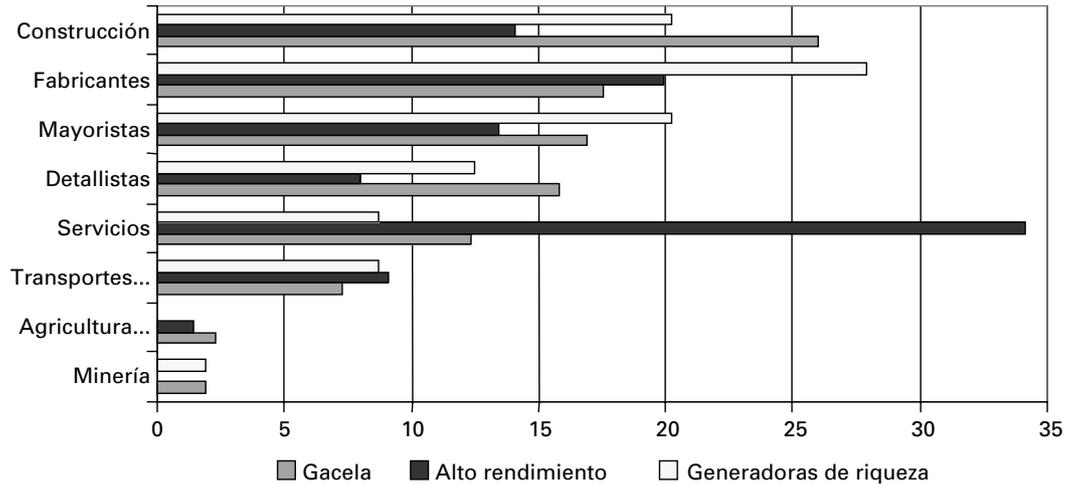
— En el Norte de Portugal, son los de *fabricantes y mayoristas* los de un mejor posicionamiento global, tomando el sector de la *construcción* un valor elevado en una de las tres variables del perfil «gacela».

— En síntesis, el desarrollo conjunto de la eurorregión, en este período, tiene como exponentes de valores máximos de estabilidad en el crecimiento, en la rentabilidad y en el valor añadido a empresas pertenecientes a los sectores de *fabricantes y mayoristas*, destacando también las de *construcción*, si bien éstas en mayor medida en Galicia.

2. Análisis de indicadores sectoriales de las empresas de la eurorregión

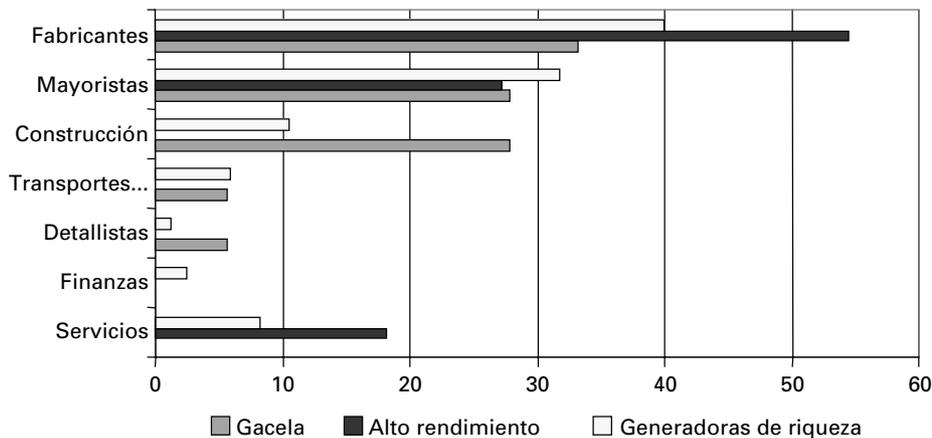
Partiendo de la base de datos conjunta de las empresas de Galicia y Norte de Portugal (Consortio de la Zona Franca de Vigo, 2006), se puede analizar el efecto de las variables principales objeto de estudio para el posicionamiento, pero desde una perspectiva estática

GRÁFICO 1
POSICIONAMIENTO DE LOS SECTORES EMPRESARIALES EN GALICIA



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 2
POSICIONAMIENTO DE LOS SECTORES EMPRESARIALES EN EL NORTE DE PORTUGAL



Fuente: Elaboración propia.

(último año). El objetivo, en este apartado, es tratar la facturación, el valor añadido y la rentabilidad como indicadores de gestión relativos respecto a otra magnitud, en un momento de tiempo determinado. Así, se obtienen las variables:

- facturación media del sector y facturación media por empleado;
- valor añadido medio y valor añadido medio por empleado;
- rentabilidad media del sector.

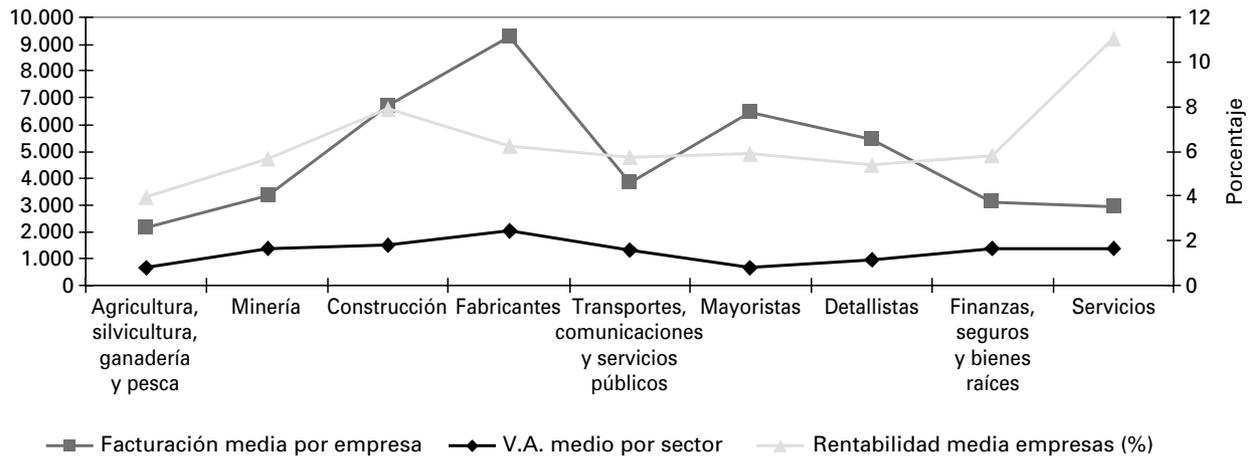
Este análisis es diferente, y a la vez complementario, del realizado en el apartado anterior, haciendo referencia no tanto a un perfil estable en el tiempo del gru-

po de empresas más destacadas de cada sector como a una situación media sectorial, lo que permite obtener una visión alternativa, al ofrecer datos medios de todas las empresas de la muestra, y no sólo del grupo exclusivo de las mejor posicionadas.

La información extraída del estudio se refleja en los gráficos 3 y 4, que permiten, asimismo, extraer las conclusiones más relevantes:

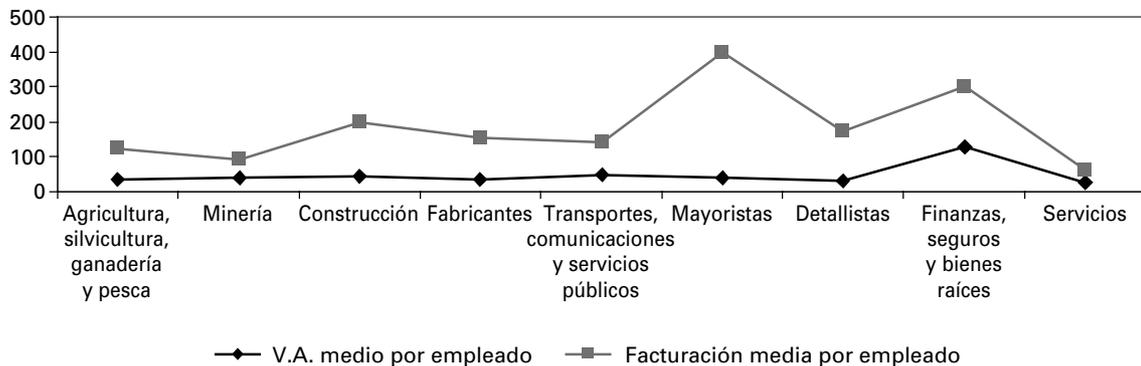
- Las empresas pertenecientes a los sectores de *fabricantes* y *construcción* mantienen valores medios elevados en las tres variables analizadas: la «facturación media por empresa» alcanza su máximo valor en el sector de *fabricantes*, seguido del valor en el sector de *construcción*, valores que son también máximos

GRÁFICO 3
VALORES MEDIOS SECTORIALES
(Miles euros y porcentajes)



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 4
VALORES MEDIOS SECTORIALES POR EMPLEADO
(Miles euros)



Fuente: Elaboración propia.

para la variable «valor añadido medio por empresa». La «rentabilidad media por empresa» máxima es la del sector de *servicios*, seguida del sector de *construcción*.

— El valor añadido medio por empleado más elevado se encuentra en el sector de *finanzas, seguros y bienes raíces*, que es también el segundo con una facturación media por empleado más alta, sólo superado por el sector de *mayoristas*, el cual aporta una elevada facturación media por empleado, pero un escaso valor añadido respecto al número de trabajadores. El resto de los sectores se comportan de una forma más homogénea.

— Los valores medios de las variables muestran que el análisis realizado sobre el grupo de empresas más destacadas es bastante próximo al de la muestra

global, obteniéndose posicionamientos similares para los sectores.

IV. CONCLUSIONES

El análisis de las características estratégicas de las empresas de la euron región Galicia-Norte de Portugal, a través del estudio de los sectores que las agrupan, indica que:

1. El 4 por 100 de las empresas de la muestra de Galicia y el 1,2 por 100 de las de la muestra del Norte de Portugal pueden ser consideradas con capacidad permanente, en el período analizado, de innovación y creación de empleo.

2. Un 2,1 por 100 de las empresas de la muestra de Galicia y el 0,7 por 100 de las del Norte de Portugal se identifican como aquellas que, estando bien posicionadas dentro de su sector de actividad, mantienen un grado aceptable de eficiencia.

3. La cifra de empresas generadoras de riqueza a partir del valor añadido, de forma estable, es de un 0,8 por 100 en Galicia y un 5,6 por 100 en el Norte de Portugal.

4. Las empresas mejor posicionadas globalmente pertenecen a los sectores de *fabricantes, construcción y mayoristas*, en Galicia, y los de *fabricantes y mayoristas* en el Norte de Portugal.

5. Las empresas pertenecientes a los sectores de *fabricantes, mayoristas y construcción* han sido de relevancia económico-financiera en el desarrollo de la eurorregión, en el período analizado.

6. Las empresas agrupadas en los sectores de *finanzas, seguros y bienes raíces*, en primer término, y *mayoristas y construcción*, en un grado menor, han resultado, en este período, de relevancia económica y social, ya que los indicadores de valor añadido por empleado y facturación por empleado las muestran como las más eficientes.

7. Las empresas del sector *agricultura, ganadería, silvicultura y pesca* muestran los peores indicadores globales.

8. Las empresas del sector *servicios* son de «alto rendimiento» en Galicia.

9. Respecto a la adaptación de las características estratégicas al objetivo de la eurorregión, puede decirse que:

— Dado que el sector de la *construcción* no parece ser el resultado de una estrategia previamente definida, y una parte importante de la actividad del sector *fabricantes* está vinculado al sector anterior, cabe plantear que, además de la favorable evolución de éstos, es necesario considerar otras alternativas como objetivo para el desarrollo de la eurorregión.

— El sector *servicios* muestra, en general, la característica de «alto rendimiento» en sus empresas, por lo que parece lógico pensar en potenciar actividades vinculadas al mismo, en línea con el cumplimiento del objetivo común.

— Dentro del sector de *agricultura, ganadería, silvicultura y pesca* sería conveniente realizar un estudio pormenorizado de los datos de los subsectores que lo integran. No obstante, los indicadores parecen sugerir la necesidad de implementar políticas de innovación, bien en el área productiva o en la financiera, que permitan el desarrollo de actividades tan consustanciales a la identidad geográfica de la eurorregión como las vinculadas a la pesca. La incorporación de las ventajas competitivas derivadas de las autopistas del mar, de la creación de mercados de futuros de pescado, o el diseño de un sistema de rutas alternativas aéreas con nuevos mercados, haría posible el crecimiento y la viabilidad de un sector maduro que es necesario revitalizar.

Al margen de todas estas consideraciones, parece de interés realizar un análisis más profundo de las potencialidades de los sectores, sentando las bases de lo que puedan considerarse, en cada caso, los planteamientos necesarios para un crecimiento equilibrado, que contribuya al cumplimiento del objetivo principal del desarrollo de la eurorregión.

BIBLIOGRAFÍA

CIBRÁN, P. (1995), *Análisis económico-financiero de los sectores de la economía gallega: Diagnóstico y perspectivas futuras*, Tórculo, Vigo.

— (1997), *Análisis sectorial de la economía gallega*, Gamesal, Vigo.

CONSORCIO DE LA ZONA FRANCA DE VIGO (2006), *Ardán Galicia 2006/10.000 empresas. Directorio e informe económico, financiero y de la competitividad*, Vigo.

DOMINGUEZ, L., y otros (2004), *As eurorrexions e o futuro de Europa: O modelo de eurorrexión Galicia-Norte de Portugal*, Eixo Atlántico do Noroeste Peninsular.

— www.eures-norteportugal-galicia.org, «Realidad empresarial transfronteriza, Galicia-Norte de Portugal».

ENERGÍA Y POLÍTICA ENERGÉTICA

Xoán Ramón Doldán García

Universidade de Santiago de Compostela

Anxo Calvo Silvosa

Universidade da Coruña

Resumen

En este artículo se realiza una aproximación a la situación energética de Galicia y el Norte de Portugal en la actualidad, y las perspectivas de futuro. Esta situación está vinculada a la planificación energética, cada día más necesaria, por lo que se indica cuáles son los principales objetivos y estrategias que, en este campo, se contemplan tanto en Galicia como en Portugal, marcadas por las directrices de la Unión Europea y los compromisos internacionales sobre medio ambiente.

Palabras clave: energía, planificación, energías renovables, ahorro y eficiencia energética, Galicia, Portugal.

Abstract

In this article we make an approach to the current energy situation of Galicia and North Portugal and the future outlook. This situation is linked to the ever more pressing need for energy planning, so we set out the main aims and strategies considered in this field both in Galicia and in Portugal, as laid down by the European Union directives and international environmental commitments.

Key words: energy, planning, renewable energies, energy saving and efficiency, Galicia, Portugal.

JEL classification: L52, O29, Q40, R50.

I. INTRODUCCIÓN

A principios del siglo XIX se da una inflexión en la evolución de la demanda energética mundial debido a la emergencia de un nuevo modelo energético, industrial-capitalista, basado en el uso del carbón como fuente principal. A mediados del siglo XX el petróleo ocupará esa primacía, aumentando aún más la demanda energética. En los últimos cien años, el uso global de energía se ha multiplicado por más de trece, sustentado sobre fuentes no renovables.

Este modelo energético se ha ido universalizando de tal forma que la necesidad de abastecerse de energía aumenta exponencialmente. En cambio, el descubrimiento de nuevos yacimientos de energías no renovables no ha seguido la misma senda, mientras que los problemas ambientales derivados de la extracción, el transporte, la transformación y el uso de energía han pasado a tener un carácter planetario. Estos dos hechos, la necesidad de disponer de más energía y la cuestión ambiental han llevado a redescubrir las energías renovables, aquellas que permitieron a la humanidad cubrir su demanda durante casi toda su historia.

Galicia y el Norte de Portugal no han sido ajenas a estos acontecimientos. Galicia desempeñó durante décadas el papel de gran centro suministrador de energía eléctrica para el resto de España; primero utilizando su gran potencial hidroeléctrico y, posteriormente, utilizando sus yacimientos de carbón para poner en marcha dos grandes centrales termoeléctricas, As Pontes y Meirama, así como servir de centro de

transformación de petróleo en derivados que abasteciesen la demanda del sector de transporte español. Mientras tanto, la demanda interna de energía en Galicia permanecía muy por debajo de la media española y con una pésima calidad de suministro. Esta gran capacidad excedentaria sirvió en los años sesenta y setenta del siglo XX para penetrar en el tejido industrial gallego a empresas extremadamente intensivas en el uso de energía, haciendo que el consumo energético industrial tuviese una dimensión proporcionalmente mayor al que se daba en zonas mucho más industrializadas.

Esta situación no ha desaparecido totalmente, si bien en los últimos años han ocurrido diversos acontecimientos que están modificando algunos de los rasgos estructurales que existían tiempo atrás. La demanda energética gallega está creciendo significativamente en todos los sectores (doméstico, industrial, servicios, transporte ...), mientras que los yacimientos de carbón se hallan prácticamente agotados, aumenta la importación de energía primaria y se desarrollan velozmente algunos proyectos en energías renovables, tal es el caso de la eólica. Algunos de estos elementos están presentes también en el Norte de Portugal.

Ante estos acontecimientos, se hace cada vez más necesario el establecimiento de una planificación energética que aborde los retos ante un futuro de múltiples incertidumbres internas e internacionales. La utilización de una energía primaria tan crucial como el petróleo se ha concentrado fundamentalmente en los países de la OCDE y, en particular, en los EE.UU., si bien en la última década puede observarse un incre-

mento de los usos en China, India, Indonesia y otros países asiáticos. El fuerte y rápido crecimiento de la demanda de petróleo y, en general, de todo tipo de energía está provocando una profunda tensión en los mercados internacionales, al tiempo que se agudiza el interés de los países consumidores por hacerse con el control de los recursos, ya que son una fuente de seguridad y riqueza para aquellos países que los poseen, por lo que la planificación energética es una necesidad estratégica para todos los países.

II. EVOLUCIÓN RECIENTE EN GALICIA. PERÍODO 1995-2005

La potencia eléctrica instalada en Galicia se ha incrementado en más de un 60 por 100 durante ese período, teniendo como base fundamental el desarrollo de 2.300 MW de energía eólica y 600 MW de cogeneración y residuos. No hubo, en cambio, grandes incrementos de potencia en las centrales de régimen ordinario (cuadro núm. 1).

Galicia gestionó en 2004 13.097 ktep de energía primaria, de los que 3.036 fueron autóctonos y los restantes 10.061, importados (en su mayoría petróleo y carbón). Toda esta energía primaria se transformó en 9.339 ktep de energía disponible para consumo final (calor, electricidad o usos del transporte), de los que 5.991 (65 por 100) se destinaron al consumo gallego y los restantes 3.201 (35 por 100) se exportaron.

La energía primaria gestionada creció en los tres últimos años a tasas anuales medias acumulativas del 1,7 por 100. El 22 por 100 son recursos autóctonos, tasa que no ha sufrido modificaciones importantes, al compensar el incremento del aprovechamiento eólico con las reducciones del uso de los carbones gallegos.

La energía disponible para el consumo es muy superior al consumo energético, manifestando el carácter transformador de productos energéticos de Galicia. Esta capacidad transformadora se desarrolló fundamentalmente en las décadas de los años sesenta y setenta, cuando se construyeron las centrales térmicas que están en servicio, la mayor parte de las centrales hidráulicas y la refinería de A Coruña. Actualmente, la

energía primaria transformada en Galicia es, aproximadamente, el 9 por 100 del total de energía primaria estatal, mientras el consumo de energía final es del 6 por 100, con un incremento medio entre 2001-2004 del 3,3 por 100.

En el cuadro núm. 2 se presenta la evolución del consumo de energía final de Galicia (ktep) para el período 2001-2004 desagregado por productos.

La distribución sectorial muestra una fuerte presencia del sector industrial, por la existencia de una industria con un consumo energético intensivo.

La energía disponible para consumo final aumentó en un 6,5 por 100 durante el período analizado. Parte de esta energía se destina al consumo interno, y la restante a la exportación.

A escala individual, se incrementó la generación de electricidad a lo largo del período a partir de energía eólica (103 por 100), carbón (8,5 por 100), gas natural (109 por 100) mientras que disminuyeron la generada con productos petrolíferos (-21,2 por 100) y agua (-38 por 100), esta última como consecuencia de la baja pluviosidad del último año.

Los productos petrolíferos disponibles para el consumo aumentaron un 7,9 por 100, y a escala individual destaca que los gasóleos disponibles (producción + importaciones) crecieron un 14,5 por 100.

Si atendemos al parque de generación, debemos indicar que en 2004 Galicia representa el 11,6 por 100 de la potencia eléctrica total del Estado, contribuyendo con el 18,9 por 100 de la potencia instalada en el segmento de las energías renovables. El 10,6 por 100 de la producción disponible de electricidad en España proviene de Galicia. Si se considera sólo la energía eléctrica generada a partir de renovables, el 19,6 por 100 corresponde a Galicia.

La evolución del consumo de energía final en Galicia en los últimos cuatro años supuso un incremento global de un 10 por 100. En electricidad, el incremento de la demanda fue del 14,4 por 100, y en los productos derivados del petróleo, del 15,2 por 100 (el consumo de gasóleo creció un 22,5 por 100 y el de las gasolinas bajó un 13,2 por 100).

CUADRO NÚM. 1
EVOLUCIÓN DE LA POTENCIA DEL PARQUE DE GENERACIÓN (MW)

| | 1995 | 1998 | 2001 | 2005 (provisional) |
|---------------------------|-------|-------|-------|-----------------------|
| Centrales térmicas | 2.420 | 2.420 | 2.420 | 2.392 |
| Gran hidráulica (*) | 2.759 | 2.759 | 2.803 | 2.997 |
| Renovables | 145 | 412 | 1.220 | 2.733 |
| Cogeneración | 90 | 346 | 574 | 633 |
| Total | 5.424 | 5.937 | 7.017 | 8.755 |

(*) Incremento de potencia basado en la modificación de la metodología de determinación de la potencia de las centrales.
Fuente: INEGA.

CUADRO NÚM. 2
EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE ENERGÍA FINAL DE GALICIA (ktep)

| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|---|-------|-------|-------|-------|
| Consumo electricidad | 1.332 | 1.449 | 1.469 | 1.524 |
| Consumo calor | 1.906 | 1.822 | 1.931 | 1.915 |
| Consumo de biocombustibles | 0 | 1 | 9 | 8 |
| Consumo de productos petrolíferos transporte .. | 2.209 | 2.333 | 2.447 | 2.544 |
| Consumo total (ktep) | 5.447 | 5.605 | 5.856 | 5.991 |

Fuente: INEGA.

En 2004 el consumo energético de Galicia por sectores mostraba la siguiente distribución: 47 por 100 industria, 35 por 100 transporte, 10 por 100 servicios y 8 por 100 sector doméstico. Si se compara esta estructura con la media comunitaria, se puede apreciar que en Galicia el consumo del sector industrial es superior al de la Unión Europea (27,6 por 100), mientras que el del sector doméstico es inferior (26,4 por 100), debido principalmente al menor consumo de calefacción por las temperaturas más suaves en Galicia.

De 2001 a 2004 se dio un fuerte incremento del consumo experimentado por los sectores servicios (19 por 100), transporte (14 por 100) y doméstico (10 por 100), amortiguados en el incremento de la demanda total (10 por 100) como consecuencia del elevado peso que tiene el consumo energético del sector industrial.

De las centrales térmicas, una de ellas (Sabón) utiliza fuel y tiene cada vez menos actividad, mientras que las otras (As Pontes y Meirama) emplean porcentajes cada vez mayores de carbón importado, debido al agotamiento de las minas gallegas y al cumplimiento de las nuevas normativas ambientales de emisiones de sustancias contaminantes.

Desde mediados de los años noventa esta reducción del carbón autóctono (40 por 100 de la energía utilizada por las centrales) provocó que la generación eléctrica a partir de recursos autóctonos fuese ligeramente inferior a los consumos eléctricos de Galicia. El incremento de la generación eólica durante la última década compensó parcialmente los incrementos de los consumos eléctricos, con lo que la tasa de autoabastecimiento eléctrico con recursos autóctonos osciló en torno al 92 por 100, con variaciones anuales importantes asociadas fundamentalmente a la generación hidráulica (cuadro núm. 3).

La existencia de una refinería en A Coruña confiere a Galicia una presencia significativa en la generación energética, destinándose estos productos transformados tanto al mercado interior como al exterior. En 2004 se procesaron 5.787 ktep de los que se obtuvieron 4.849 de productos petrolíferos para uso energético y 382 de energías residuales. Con las importaciones de productos elaborados se dispuso de 6.101 ktep, destinándose 4.009 al consumo interno gallego y el resto a la exportación.

Respecto al gas natural, se iniciaron los trabajos para la dotación de infraestructuras de transporte y distribución de gas en Galicia. A mediados de 1998 se puso en servicio el gasoducto troncal Braga-Tui-Vilalba, y en ese año y 1999 diferentes ramales de éste.

Finalmente, entró en servicio el tramo Vilalba-Oviedo, con lo que el sistema gallego quedó alimentado por dos vías: una atravesando Portugal hasta Tui, y otra desde Almendralejo a Oviedo y de aquí a Ribadeo.

El hecho de que Galicia se encuentre a más de 1.000 km de los puntos de entrada de gas a la Península, hizo que se proyectase y construyese una planta de recepción, almacenamiento y regasificación de gas natural licuado (G.N.L.) en Mugaros para garantizar el suministro.

Paralelamente, se está desarrollando un plan consistente en la implantación de pequeñas distribuciones de gas propano canalizado en villas a las que la red de gas natural aún no ha llegado, con los mismos estándares que las de gas natural, de modo que en el futuro sea posible transportarlo, en vez de gas propano, sin tener que modificarlas.

En cuanto al gas natural, en 2006 había más de 161.000 clientes, predominando el uso industrial y la cogeneración (cuadro núm. 4).

El gasoducto Braga-Tui-Ribadeo-Asturias deja disponible para Galicia una capacidad de 5.000 millones de termias anuales, ampliable en 9.000 millones mediante la colocación de estaciones de compresión. Del gasoducto principal salen cuatro derivaciones en alta presión a 80 bar (AP 80) —ramal a Ourense (10”), ramal a Ferrol (8”), ramal a A Coruña (14”) y ramal a Curtis (4”)—, y otros en alta presión a 16 bar (AP 16) que alimentan las redes de las localidades próximas a esos gasoductos principales y a Lugo, A Coruña, Ourense, Pontevedra, Vigo, Ferrol y Santiago de Compostela. La población total de estos municipios es de 1.180.132 habitantes (42 por 100 del total de Galicia).

Por otra parte, Repsol Gas, S.A. implantó pequeñas distribuciones de gas propano canalizado en 21 localidades a las que el gas natural aún no llega.

Además, se está construyendo una planta de almacenamiento y regasificación en Mugaros que permitirá una nueva entrada de gas al sistema energético gallego, al tiempo que incrementa la capacidad de almacenamiento de gas del sistema de gasoductos ibérico en 300.000 m³. La planta, que contará con una capacidad de regasificación de 412.800 m³ (n)/h, abastecerá a las centrales de ciclo combinado que se están construyendo en As Pontes (770 MW) y Sabón (386 MW), y que estarán en servicio en 2007.

En cuanto a las energías renovables, Galicia cuenta con amplios recursos. Los aprovechamientos hidráulicos siempre tuvieron un gran peso en la generación

CUADRO NÚM. 3
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE AUTOABASTECIMIENTO ELÉCTRICO A PARTIR DE RECURSOS AUTÓCTONOS
(En porcentaje)

| 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 (provisional) |
|------|------|------|------|------|------|------|------|-----------------------|
| 92 | 96 | — | 94 | 96 | 83 | 99 | 90 | 81 |

Fuente: INEGA.

**CUADRO NÚM. 4
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL USO DE GAS
NATURAL EN 2006**

| | <i>ktep</i> | <i>Porcentaje</i> |
|----------------------------|-------------|-------------------|
| Doméstico y comercial..... | 88 | 16 |
| Industria (calor)..... | 246 | 46 |
| Cogeneración..... | 204 | 38 |
| Total | 537 | 100 |

Fuente: INEGA.

eléctrica y, tradicionalmente, también se utilizó la biomasa para usos térmicos, pero, desde hace diez años, la tecnología eólica está cada vez más presente en la producción de electricidad.

El aprovechamiento de la energía eólica para la producción de electricidad se inició en los años ochenta con la instalación de algunos aerogeneradores de pequeña potencia. En los años siguientes se experimentó un gran desarrollo tecnológico lo que, junto a la existencia de amplias zonas con importantes recursos, llevó a que un gran número de promotores se interesaran por la implantación de parques eólicos. La Xunta de Galicia pasó a regular en 1995 el aprovechamiento de estos recursos con el Decreto 205/95 y posteriormente por el Decreto 302/2001. A finales de 2005 estaba en funcionamiento una potencia instalada de 2.364 MW, contribuyendo con un 29,5 por 100 a la demanda eléctrica gallega.

La energía minihidráulica ha estado creciendo unos 30 MW por año, alcanzando en 2005 los 249 MW de potencia instalada, si bien no es previsible que se avance más en esta energía por la sobreexplotación de muchos ríos gallegos y la respuesta social contra un mayor número de instalaciones de este tipo.

La energía solar, por el contrario, se ha desarrollado mucho menos de lo que sería deseable, aun cuando las condiciones naturales para su aprovechamiento permitirían ir más allá. En 2005 había instalados 11.649 m² de solar térmica y 1,2 MW de solar fotovoltaica.

En resumen, las instalaciones que utilizan fuentes de energía renovables en Galicia para generar electricidad suponen 5.660 MW, el 65 por 100 del total de potencia instalada, y su contribución al consumo supera considerablemente los objetivos de la UE (cuadro número 5).

Como se puede observar, no se realizan en territorio gallego procesos de obtención de energía eléctrica en centrales nucleares. Hoy en día, la reapertura del «debate nuclear» surge a la par de la crisis energética que envuelve a las economías desarrolladas o de las restricciones impuestas por el Tratado de Kyoto a la emisión de gases de efecto invernadero y de los previsible incrementos de consumo en el futuro. En el pasado, hubo un proyecto de instalación de una central nuclear en la Mariña Luguesa que finalmente no se

**CUADRO NÚM. 5
CONTRIBUCIÓN DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES
AL CONSUMO ELÉCTRICO DE GALICIA
(En porcentaje)**

| | <i>Situación Galicia 2005</i> | <i>Objetivo UE 2010</i> | <i>Objetivo UE-España 2010</i> |
|--|---------------------------------------|---------------------------------|--|
| Respecto al consumo de energía eléctrica (sin gran hidráulica) | 31,0 | 12,5 | 17,5 |
| Respecto al consumo de energía eléctrica (con gran hidráulica)..... | 48,0 | 22,1 | 29,4 |

Fuente: INEGA.

llevó a cabo. En la actualidad, no parece procedente formular la construcción de centrales de este tipo en Galicia, donde ya existe una elevada capacidad de transformación, tanto para atender el consumo interno como para destinar a la exportación una buena parte de la energía disponible. Además, siguen sin respuesta las grandes cuestiones sobre la energía nuclear: qué hacer con los residuos, qué ocurre con las instalaciones cuando acaba su vida útil y si es razonable acometer fortísimas inversiones para producir esta energía cuando las reservas de uranio también tienen una limitación temporal, etc. Por todo ello el Parlamento gallego aprobó en 2006 por unanimidad una proposición no de ley en la que se insta a que la Xunta de Galicia lleve adelante actuaciones para que Galicia sea de manera efectiva territorio desnuclearizado.

III. ANOTACIONES SOBRE LA SITUACIÓN ENERGÉTICA EN EL NORTE DE PORTUGAL

Lamentablemente, no existe una desagregación estadística por zonas en Portugal con el grado de detalle que en España podemos tener para las diferentes comunidades autónomas. Por otra parte, las distintas regiones no tienen la capacidad de gestión, autonomía normativa o ámbito competencial en energía que, por ejemplo, tiene Galicia. Todo ello, supone la carencia de estudios territorializados que nos permitan diagnosticar del mismo modo la situación del Norte de Portugal, por lo que sólo podemos referirnos a datos concretos.

El Norte de Portugal mantiene múltiples características comunes con Galicia. Además de compartir unas mismas raíces históricas y culturales, tienen una orografía, unos recursos naturales y numerosos elementos sociales y económicos semejantes.

En materia energética tiene también ciertas coincidencias, si bien existen diferencias significativas. Aun así, las coincidencias en el tipo de recursos energéticos de que se dispone en ambos territorios está sirviendo para que exista un aprendizaje mutuo cada vez mayor a través del intercambio de experiencias en el aprove-

chamamiento de dichos recursos, que se traduce en contactos cada día más frecuentes entre administraciones y empresas de ambos lados de la frontera.

En Portugal había instalados, a principios de 2006, 5.790 MW de energías renovables. La producción de electricidad a partir de éstas está concentrada en el Norte en los distritos de Bragança, Viana do Castelo y Vila Real (992 MW, 763 MW y 572 MW respectivamente).

Dos grandes ríos, el Miño al Norte y límite fronterizo, y el Douro/Duero al Sur, establecen los límites del territorio y sus dos grandes cuencas hídricas. El Miño y su afluente el Sil están ampliamente explotados para la producción hidroeléctrica en Galicia antes de llegar al tramo común, mientras que el Duero sí tiene algún importante embalse en territorio portugués. La producción en las otras cuencas hídricas del Norte no es, en conjunto, de la misma envergadura que la que podemos encontrar en Galicia.

Son significativos los recursos potenciales en energía eólica, aun cuando su desarrollo es más tardío que el gallego. Actualmente, la distribución de estas centrales está en todo el territorio portugués, con unos 1.131 MW de potencia instalada en febrero de 2006, en 106 parques eólicos. Cerca de la mitad de los parques eólicos (48 por 100) son parques pequeños, con potencias entre 1 y 10 MW; un 31 por 100 tienen una dimensión media, con potencias entre 10 y 25 MW, y apenas existe un parque eólico con potencia superior a 50 MW. Los principales parques eólicos en el Norte de Portugal están en Serra do Larouco, Lomba de Seixa, Serra do Marão y Serra do Alvão, con parques que no superan, en el mejor de los casos, los 20 MW; sin embargo, la potencia de los aerogeneradores en alguno de estos parques llega a los 2 MW, es decir, su instalación ha sido más tardía que en otros lugares, pero esto ha permitido que se esté haciendo con máquinas de última generación tecnológica y que se necesite un menor número de aerogeneradores para alcanzar la misma potencia. Por comparación, podríamos decir que en Galicia la mayor parte de los aerogeneradores instalados tienen una potencia por debajo de los 750 kW.

En cambio, el aprovechamiento energético de la biomasa va un paso por delante del que se ha desarrollado en Galicia, y de las quince centrales que se pretende instalar en los próximos años seis estarán en el Norte de Portugal.

IV. ESTRATEGIAS DE LAS POLÍTICAS ENERGÉTICAS GALLEGA Y PORTUGUESA

La política energética de la UE da prioridad a un óptimo suministro basado en la diversificación, que considere el potencial de energías autóctonas, que se concrete en el mejor precio posible, que sea compatible con una seguridad adecuada, con el logro de objetivos tecnológicos y de eficiencia, y con la calidad que demanden los niveles de vida y unos objetivos medioambientales cada vez más exigentes.

En los últimos años, los sistemas energéticos de la UE han avanzado hacia la liberalización. El paso del sistema energético tradicional al sistema liberalizado y de competencia modifica el papel de las administraciones públicas, especialmente en su intervención en el escenario energético. En la actualidad, la planificación energética en nuestro entorno económico camina hacia mecanismos más indicativos, sin determinación exacta de tecnologías, emplazamientos y agentes, pero con un cierto control a nivel agregado de los reguladores, de modo que los mecanismos convencionales del mercado no conduzcan a asignaciones ineficientes de factores que aumenten costes y, por lo tanto, precios, y vayan en dirección contraria a los derechos de los consumidores.

En esta línea se enmarca el Plan Energético de Galicia 2007-2012, en donde se pretende conciliar los objetivos y estrategias de Galicia con los de la Unión Europea.

La generación de electricidad en Galicia fue en 2004 de 2.460 ktep, exportándose 1.047. También se exportaron 2.092 ktep de productos petrolíferos. Sin embargo, el grado de autoabastecimiento interno para la demanda gallega conjunta de electricidad y calor se sitúa en torno al 50 por 100. Si consideramos el total de la demanda energética de nuestro país, este autoabastecimiento es del orden del 28 por 100.

Antes de finalizar la presente década se agotarán los recursos fósiles de Galicia, provocando el incremento de la dependencia energética de los recursos importados (petróleo, carbón de bajo contenido en azufre y gas natural) pese a los esfuerzos por mejorar la diversificación, el ahorro y el abastecimiento mediante el aprovechamiento de recursos renovables.

No obstante, Galicia continuará siendo una zona transformadora y exportadora de energía eléctrica basada en las importaciones de carbón para abastecer a las centrales térmicas, en el gas natural para atender la demanda de los ciclos combinados y en los recursos renovables. Además, se continuará refinando crudo de petróleo y exportando parte de los productos elaborados. La puesta en operación de la planta regasificadora permitirá también la exportación de gas natural canalizado.

El considerable aumento previsto para las importaciones energéticas por vía marítima (carbones y gas natural licuado) obligará a la realización de nuevas infraestructuras portuarias y a la ampliación de las existentes.

En cuanto a la demanda energética de Galicia, en el próximo decenio tenderá a crecer a un ritmo similar al actual. Con base en el análisis de la evolución de la demanda energética de los últimos años, y después de integrar distintos estudios de referencia, se estima la demanda energética en el escenario tendencial para el año 2010 en 7.237 ktep y para el año 2012 en 7.602.

Para moderar este crecimiento de la demanda y compatibilizarlo con un modelo energético sostenible en términos medioambientales, económicos y sociales, el Plan Energético define las siguientes estrategias.

— Favorecer el crecimiento económico, de modo que el suministro energético no suponga ninguna limitación para converger con los países más prósperos. Los efectos positivos de la puesta en marcha de las estrategias del Plan Energético, en especial las de ahorro y eficiencia, la potenciación del aprovechamiento de los recursos renovables autóctonos y la mejora de las infraestructuras de transporte y distribución, trascienden más allá del objetivo de desarrollo del tejido socioeconómico y de la elevación de la calidad de vida de la población. En este sentido, el Plan Energético se erige como respaldo básico de cualquier programa de desarrollo integrado en Galicia.

— Garantizar un suministro fiable mediante las infraestructuras energéticas adecuadas y la diversificación tanto de los tipos de energía como de su procedencia. La actual estructura energética de Galicia presenta una fuerte dependencia del petróleo, energía muy vinculada al sector del transporte, lo que dificulta su sustitución. Debido a esto, se diversificará la generación de electricidad a partir de distintas fuentes de energía primaria para disminuir riesgos ante posibles incertidumbres de mercados energéticos; entrará en operación una planta de almacenamiento y regasificación de gas natural licuado integrada en el sistema gasista peninsular, que permitirá tener una entrada directa de este combustible; se creará una red de transporte y distribución de gas que posibilite el desarrollo integral de esta energía, al tiempo que proporcionará importantes ventajas ambientales y sociales; se desarrollarán las infraestructuras eléctricas, especialmente la red de distribución en el ámbito rural, para mejorar los índices de calidad y la red de transporte para evacuar los excedentes de generación que se van a producir como consecuencia de la entrada en servicio de nueva potencia asociada al Plan Eólico y a los ciclos combinados, al tiempo que se mejorará la competencia y la distribución de biocarburantes y combustibles en todo el territorio.

— Fomentar el ahorro y la eficiencia energética en todos los sectores para reducir el consumo energético en términos globales y de intensidad energética. Por todo ello, el Plan Energético define unos objetivos ambiciosos de reducción de la demanda energética, con la puesta en marcha de un Plan de Ahorro y Eficiencia Energética en coordinación con la Estrategia Española de Eficiencia Energética (E4), que contribuirá a la consecución de tres pilares básicos de la política energética: garantizar el suministro de energía, mejorar la competitividad por la vía de la utilización eficiente de los recursos energéticos y fomentar la protección del medio ambiente.

— Intensificar los esfuerzos tendentes a un mayor aprovechamiento de los recursos autóctonos, y de las energías renovables en particular, para disminuir la dependencia energética del exterior. Las energías renovables también son esenciales para la evolución de la economía gallega, permitiendo lograr una mayor cohesión social, ya que los proyectos se desarrollan, frecuentemente, en zonas rurales. De este modo, el aprovechamiento de las fuentes energéticas renovables es una prioridad, y los objetivos que se establecen van

más allá de los marcados por la UE en el *Libro Blanco de las energías renovables* respecto al consumo de energía primaria en el año 2010. A pesar de que se prevé un importante incremento del consumo de energía primaria en Galicia en el período 2007-2012, se pretende que el porcentaje de participación de las energías renovables en el balance de energía primaria aumente del 11,3 por 100 en 2004 al 21,57 por 100 en el año 2012.

— Máximo respeto medioambiental, contribuyendo al cumplimiento de los objetivos establecidos en el Protocolo de Kioto y a la mejora de la calidad ambiental en el ámbito local. El Plan Energético integra la preocupación por establecer un sistema energético compatible con la preservación del medio natural, y pretende ser una herramienta planificadora eficaz, en coordinación con las distintas políticas sectoriales, para combatir el cambio climático y mejorar la calidad del aire.

— Formación y concienciación de la ciudadanía para limitar la demanda energética. Para alcanzar un desarrollo energético sostenible, se hace necesario un cambio cultural que promueva la utilización racional de la energía y el máximo respeto medioambiental. Se pretende que los ciudadanos dispongan de la información y los conocimientos necesarios para racionalizar sus actuaciones, disminuyendo la dependencia energética y valorando sus consecuencias sobre el medio ambiente.

— Fomentar la investigación, el desarrollo y la innovación tecnológica en el campo energético, especialmente en el campo de la eficiencia energética y de las energías renovables. Para alcanzar un desarrollo energético sostenible, el Plan Energético de Galicia 2007-2012 propone crear un programa de fomento de la investigación y del desarrollo en el ámbito energético que coordine la actuación de todas las instituciones y empresas.

En el caso portugués, al igual que en el español o el gallego, la estrategia energética para los próximos años está marcada, entre otras cosas, por las directrices europeas y los compromisos internacionales en materia energética y ambiental. Es el caso de la Directiva 2001/77/CE, que establece ciertos objetivos en materia de renovables para los distintos países miembros de la UE, de modo que para Portugal se pretende alcanzar en 2010 un 39 por 100 del consumo eléctrico basado en renovables, lo que, dada la situación actual, implica un gran esfuerzo para incrementar la potencia instalada de estas fuentes. De hecho, Portugal importa en la actualidad el 64,2 por 100 de la energía primaria que consume, es decir, muestra un elevadísimo grado de dependencia energética.

El contexto del que se parte es, por lo tanto, de una fuerte dependencia energética externa, esencialmente de combustibles fósiles. Además, existe un bajo índice de eficiencia energética, con un aumento del consumo de energía más que proporcional al aumento del PIB (4,7 por 100 por año frente un 0,5 por 100 por año respectivamente), una elevada intensidad de emisiones de CO₂ y un bajo nivel de concurrencia.

Partiendo de estas premisas, la Estrategia Nacional de Política Energética establece unos objetivos que pueden resumirse en:

— Garantizar un abastecimiento energético seguro. Esto no será posible si no se reduce la fuerte dependencia energética actual, lo que sólo se puede conseguir a través del aumento de la producción endógena. En la medida en que dicha producción únicamente puede aumentar significativamente con un impulso de las energías renovables, la garantía de suministro irá asociada necesariamente al aprovechamiento de los recursos renovables propios.

— Adecuación ambiental del proceso energético. Esto se ligará a diversas actuaciones, entre las que destacan aquellas conducentes a la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero y el cumplimiento de los compromisos de Kyoto.

— Estímulo a la concurrencia, competitividad y eficiencia de las empresas. Este objetivo quiere apoyarse en el desarrollo de una industria abastecedora de equipamiento y servicios, además de procurar incentivar la innovación en todas las partes del proceso de aprovechamiento energético.

Estos objetivos pretenden servir de catalizadores del desarrollo económico, al significar una reducción en el coste de los factores, posibilitar la aparición de nuevos proyectos industriales de elevado valor añadido, con la creación de nuevas empresas y oportunidades de negocio, y apostar por un avance en el plano tecnológico.

Los cinco ejes sobre los que giraría la Estrategia Nacional para la Energía son:

1) Liberalización de los mercados internos de gas y electricidad: mediante la liberalización de los clientes internos de electricidad, la anticipación de la liberalización de todo el mercado de gas, la operatividad de reglas claras de elección y cambio de comercializador, la creación del *pool* de energía en Portugal (operatividad del MIBEL) y nuevas leyes de bases del sector y legislación complementaria.

2) Creación de dos grandes operadores concurrentes en el sector del gas y la electricidad. Por una parte, la creación de condiciones para que Galp pueda entrar en la producción y comercialización de electricidad, y, por otra, que EDP pueda hacer algo semejante en la distribución/comercialización del gas. Con ello se quiere garantizar la posibilidad de competencia en el contexto del MIBEL.

3) Desarrollo de un operador sólido y de dimensión para transporte de electricidad; por lo que se crearía una empresa única e integrada para el transporte de electricidad y de gas natural, la privatización de la nueva empresa integrada, el reforzamiento de las infraestructuras de gas natural y el reforzamiento de la interligación con el mercado español, facilitando el acceso de Portugal a la energía más competitiva.

4) Fuerte promoción del desarrollo de las energías renovables, con nuevos objetivos para éstas (como tratar de llegar a unos 2.000-3.000 MW de potencia ins-

talada en energía eólica), la agilización de los trámites administrativos, la transposición de la Directiva y la introducción de los biocombustibles, la valorización de la biomasa forestal (con 15 nuevas centrales) y el programa Agua Caliente Solar.

5) Implementación de un plan ambicioso para el aumento de la eficiencia energética, creando una tasa de carbono, la promulgación de legislación sobre eficiencia energética en edificios, la transposición de la Directiva de Cogeneración y la introducción de combustibles alternativos.

V. PERSPECTIVAS DE EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE ENERGÍA PRIMARIA

El cálculo de la evolución esperada de la demanda de energía primaria en el período 2007-2012 dependerá de la variación de la demanda de energía final prevista para Galicia, y de las variaciones previstas para el resto de España y otros países a los que se dirige el 34 por 100 de los productos transformados en Galicia.

Atendiendo a las diferentes energías primarias utilizadas en Galicia, haremos un resumen de las principales tendencias futuras y de los objetivos que sobre ellas se recogen en el Plan Energético de Galicia 2007-2012.

— *Carbón.* Ante el inminente agotamiento de los depósitos de lignito pardo gallego, las centrales térmicas de As Pontes y Meirama están siendo transformadas para quemar hulla subbituminosa de importación, con menor índice de azufre, y adecuarse a los requisitos de la Directiva 2001/81/CEE, de 23 de octubre de 2001, de techos de emisión de determinados contaminantes atmosféricos (SO₂, NO_x, COV, NH₃,...), lo que permitirá al mismo tiempo mejorar los rendimientos de los ciclos termodinámicos y disminuir las emisiones de CO₂. La entrada en vigor del R.D. Ley 3/2006, de 24 de febrero, por el que se modifica el mecanismo de casación de las ofertas de venta y adquisición de energía presentadas simultáneamente al mercado diario e intradiario de producción, condicionará en el futuro el ritmo de generación de electricidad, lo cual, unido a la reducción de los consumos específicos de las centrales térmicas como consecuencia de las mejoras tecnológicas introducidas, posiblemente implicará una reducción del consumo de carbón en el horizonte del Plan.

De este modo, el Plan Energético contempla el incremento de las importaciones de hulla subbituminosa hasta un total de 5 millones de toneladas (2.400 ktep). Por sus características, se podrán reducir las emisiones actuales de óxido de azufre en un 97 por 100, los óxidos de nitrógeno en un 16 por 100, las partículas en un 85 por 100 y las cenizas volantes en un 92 por 100. Además, se construirá una nueva terminal en el puerto exterior de Ferrol para descargar este carbón y recibir buques carboneros de 200.000 toneladas.

— *Gas natural.* La entrada en operación de la planta de almacenamiento y regasificación de gas natural

en Mugaros, a partir del 2007, permitirá atender desde Galicia el consumo del cuadrante noroeste de la Península Ibérica, mejorando al mismo tiempo la cobertura de la demanda y la capacidad de almacenamiento del sistema, y evitando movimientos de gas antieconómicos desde el Sur de la Península hacia el Norte. Lógicamente, la presencia en Galicia de esta planta supondrá un incremento de las importaciones de energía primaria (en función de la capacidad de regasificación actual de 412.800 Nm³/h) del orden de 3,6 bcm (42.000 GWh/año —3.612 ktep—).

El Plan Energético recoge la ampliación de la red de transporte y distribución para permitir el desarrollo integral del gas en Galicia, y atender a la demanda para generar electricidad a partir de ciclos combinados y calor en los sectores doméstico, comercial e industrial, aprovechando al mismo tiempo las ventajas asociadas a la instalación de la planta regasificadora de G.N.L. de Mugaros. El objetivo que se persigue es que el consumo de gas se multiplique por 4,7, pasando de los 0,64 bcm en la actualidad al 3,0 en 2012, sustituyendo a otros combustibles fósiles más contaminantes.

— *Petróleo.* Continuará transformándose al ritmo actual en la refinería de A Coruña en productos derivados para atender al mercado gallego (55 por 100) y la exportación (45 por 100).

La fabricación de gasóleos desulfurados supondrá una reducción de las emisiones de azufre a la atmósfera del orden de 9.000 Tm/año, y se rebajarán en un 90 por 100 las emisiones actuales de óxidos de nitrógeno.

— *Energías renovables.* Se busca alcanzar los 2.486 ktep de generación (2.122 eléctricos y 364 térmicos). Esta producción de electricidad permitirá cubrir con fuentes renovables la totalidad del consumo de Galicia en 2012. Este compromiso sobrepasa ampliamente al contemplado como objetivo para España en la Directiva 2001/77/UE, relativa a la «Promoción de Electricidad generada a partir de fuentes de energías renovables en el mercado interior de la electricidad», en la que se fija que en 2010 el 29,4 por 100 de la electricidad consumida proceda de energías renovables, teniendo en cuenta la gran hidráulica, o el 17,5 por 100 sin considerar la gran hidráulica. Dentro de las renovables debemos referirnos a las distintas fuentes de energía:

a) *Eólica.* Se prevé una potencia total de 6.500 MW en el horizonte de 2012, con una generación de electricidad del orden de 16.250 GWh/año, evitando su instalación en zonas medioambientales sensibles y empleando tecnologías que resuelvan los problemas de huecos de tensión. Se pretende, además, crear un despacho delegado en coordinación con el operador del sistema eléctrico (REE) que mejore la gestión de la red de transporte especialmente vinculada a las instalaciones de régimen especial, con el objetivo de incrementar la integración de las energías renovables en el sistema eléctrico (mejora de la estabilidad, calidad y optimización de la red de transporte) al disponer de herramientas que permitan conocer las limitaciones de la red y el funcionamiento de las centrales eólicas.

b) *Hidráulica.* El crecimiento de instalaciones de potencia superior a 10 MW será prácticamente nulo, al tiempo que se espera un crecimiento de 50 MW en instalaciones de potencia inferior a 10 MW a lo largo del período de vigencia del Plan, como consecuencia de la entrada en servicio de centrales que están autorizadas en la actualidad.

c) *Biomasa.* Incrementar en 50 MW el parque de generación de electricidad a partir de residuos forestales y subproductos de la primera y segunda transformación de la madera y biogás, con un incremento de generación de 350 GWh/año (30,1 ktep) de electricidad. Además está prevista la instalación de 200 MW de origen térmico que generarán 69 ktep de calor en procesos industriales.

d) *Biocombustibles.* La fabricación de bioetanol a partir de cereales mantendrá el ritmo actual. En cuanto al biodiesel, se pretende producir 400.000 Tm/año (359 ktep) en distintos emplazamientos de la geografía gallega, para posteriormente realizar el *blending* con gasóleo para su posterior distribución y comercialización en la red gallega de gasolineras. Esta medida permitirá cumplir sobradamente los objetivos de consumo de un 5,75 por 100 de biocarburantes sobre el total de la demanda de gasolinas y gasóleos en 2010, fijados en la Directiva 2003/30/CE, de promoción del uso de biocarburantes.

e) *Solar térmica.* Se prevé un incremento considerable del aprovechamiento solar para generación de agua caliente sanitaria en las viviendas teniendo en cuenta la obligatoriedad de utilizar este tipo de aplicaciones en las nuevas edificaciones, tal y como figura en el Código Técnico de la Edificación aprobado recientemente. Se espera, en función de las expectativas de crecimiento de la vivienda construida en Galicia en el período objeto de estudio, alcanzar los 120.000 m² en 2012, con una generación de calor asociada a estas instalaciones del orden de 6 ktep de energía final para consumo.

f) *Solar fotovoltaica.* Se pretende aumentar considerablemente la potencia instalada en la actualidad, pasando de los 1,2 MWp instalados a finales de 2005 a alcanzar un objetivo de 25 MWp en el horizonte de 2012, lo que supondrá multiplicar por 20 la potencia instalada en la actualidad. La generación asociada a esta potencia se estima en 27,5 GWh/año.

Los resultados obtenidos indican un consumo previsto de energía primaria (autóctona + importada) de 17.353 ktep en el año 2010 (incremento medio anual del 7,7 por 100 en el período 2006-2010) y de 18.220 ktep en 2012 (incremento medio anual del 2,5 por 100).

Las importaciones de combustibles fósiles a lo largo del período tendrán un comportamiento desigual, mientras que las de crudo de petróleo y productos semielaborados permanecerán estables, las de carbón aumentarán, como consecuencia del agotamiento del carbón autóctono, aunque estas centrales térmicas tendrán que disminuir la producción para cumplir los objetivos fijados en el Segundo Plan Nacional de Emisiones. Las importaciones de gas natural se incremen-

tarán en un 51,6 por 100 respecto a la situación a finales de 2007. En cuanto a las energías renovables, destaca el fuerte crecimiento que experimentarán la eólica, la biomasa y la solar, superando los objetivos fijados para España en la política energética comunitaria.

VI. PERSPECTIVAS DE EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE ENERGÍA FINAL. ESCENARIO TENDENCIAL

A continuación se comentan las principales tendencias de las distintas energías finales en Galicia a lo largo del período 2007-2012.

— *Carbón.* Su utilización como energía final en el sector industrial en Galicia es muy reducida, y el poco consumo existente en la actualidad pretende substituirse por gas natural. El mayor consumo se destina a la generación de energía eléctrica.

— *Productos petrolíferos.* Con el objetivo de reducir la fuerte dependencia del crudo de petróleo y de sus derivados, se ampliará la red de distribución de gas natural (gasoductos, plantas satélites de G.N.L.) para atender a los incrementos de la demanda, substituir al fuelóleo para generar electricidad (centrales térmicas y de cogeneración) y calor en procesos industriales y, al mismo tiempo, substituir al gasóleo C y a los G.L.P. para generar calor en los sectores residencial y servicios. En el sector del transporte, se prevé incorporar 175 ktep de biocarburantes, lo que permitirá substituir el 7 por 100 del consumo de combustibles derivados del petróleo en 2012, se introducirá la utilización de combustibles gaseosos (G.N.L. y G.L.P.) en los buques pesqueros con el objeto de reducir las emisiones y costes energéticos que actualmente soporta el sector.

— *Coque de petróleo.* En la actualidad tan sólo se utiliza como fuente energética en la fabricación de cemento y pasta de papel, y en alguna industria cerámica. Se prevé un consumo a la baja, como consecuencia de su substitución por gas natural en estas industrias para disminuir las emisiones de CO₂, y así poder cumplir los objetivos del segundo Plan Nacional de Asignación de Derechos de Emisión.

— *Gas natural.* Esta fuente energética se presenta como la solución más atractiva para absorber una buena parte del incremento de la demanda energética global con un impacto ambiental aceptable. El desarrollo de nuevas infraestructuras en este período permitirá que la demanda de gas natural en Galicia se multiplique por 4,7 en el horizonte de 2012 con respecto al consumo del año 2005.

— *Electricidad.* La presencia en Galicia de una industria consumidora intensiva de electricidad (aluminio, siderurgia, cemento, pasta de papel,...), con un modelo de consumo estable y con un peso específico muy importante en el total de consumo eléctrico gallego, amortigua los incrementos que se van a producir en el sector industrial (granito, losas, textil, automóvil,...), y especialmente en los sectores residencial y servicios como consecuencia de un mayor equipamiento de

electrodomésticos y aparatos electrónicos en los hogares y del uso de equipos de aire acondicionado en oficinas.

Se pretende transformar y mejorar la eficiencia energética de las centrales térmicas de carbón de Meirama y As Pontes en un 7,5 por 100, lo que permitirá rebajar en el mismo porcentaje las emisiones de CO₂ y prácticamente eliminar las emisiones de SO₂. La central termoelectrónica de Sabón, de 470 MW con fuelóleo, con muy poca actividad en la actualidad, no funcionará más de 20.000 horas a partir del 1 de enero de 2008 y hasta el 31 de diciembre de 2015. También está prevista la entrada en servicio de dos nuevas centrales eléctricas de ciclo combinado a gas natural, una en As Pontes, de 770 MW, y otra en Sabón, de 386 MW.

— *Biomasa forestal.* El hecho de que sus emisiones de combustión no computen a efectos de Kioto, hace que resulte atractiva para generar calor en muchas industrias, cementeras, cerámicas, generación de electricidad,...), por lo que se espera que su consumo aumente notablemente a lo largo del período. Por el contrario, en el ámbito doméstico su utilización se realiza principalmente para generación de calor en las zonas rurales, y como consecuencia del envejecimiento de la población y la incomodidad de su utilización se prevé una disminución de su consumo.

— *Biocombustibles líquidos.* El Plan Energético espera cumplir los objetivos de consumo de un 5,75 por 100 de biocarburantes sobre el total de la demanda de gasolinas y gasóleos en 2010, fijados en la Directiva 2003/30/C.Y., de promoción del uso de biocarburantes, y aumentar la tasa progresivamente de cara a 2012.

Si atendemos a los distintos sectores consumidores de energía final, la evolución que se esperaría en función del comportamiento de los últimos años de las previsiones de evolución de la población y del crecimiento económico, y suponiendo que no se llevasen a cabo políticas de ahorro y eficiencia, se resume en el cuadro núm. 6.

— *Sector industrial.* En principio, se prevé que el consumo de energía eléctrica en el sector industrial aumente a un ritmo interanual del 3,3 por 100 durante el período 2006-2010, como consecuencia de una fuerte actividad económica y de la adaptación de la producción a las nuevas exigencias técnicas y medioambientales, para posteriormente bajar a un crecimiento del 2,7 por 100 en el período 2010-2012, como consecuencia de la integración de las mejores tecnologías disponibles en los procesos productivos. En cuanto al calor, parte de esta demanda energética se derivará progresivamente hacia el gas natural por motivos medioambientales y de estabilidad de precios. Además, muchas cogeneraciones podrán reconvertirse fácilmente al gas natural, considerando su proximidad a las redes existentes.

— *Sector servicios.* En este sector se espera alcanzar los mayores crecimientos del consumo, como consecuencia de la mayor demanda social de servicios (tratamiento de agua, recogida de residuos, sanidad, hostelería, equipamientos de climatización en ofi-

CUADRO NÚM. 6
PREVISIONES DE EVOLUCIÓN DEL CONSUMO FINAL
(Escenario tendencial)

| <i>Escenario tendencial</i> | <i>2006 (ktep)</i> | <i>2007 (ktep)</i> | <i>2010 (ktep)</i> | <i>2012 (ktep)</i> | <i>Δ porcentaje interanual 2006-2010</i> | <i>Δ porcentaje interanual 2010-2012</i> |
|-----------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--|--|
| Industria..... | 2.943 | 3.001 | 3.185 | 3.288 | 2,1 | 1,6 |
| Servicios..... | 507 | 533 | 620 | 674 | 5,6 | 4,3 |
| Transporte | 2.257 | 2.343 | 2.623 | 2.779 | 4,1 | 3,0 |
| Doméstico | 674 | 705 | 809 | 861 | 5,0 | 3,2 |
| Total..... | 6.380 | 6.581 | 7.237 | 7.602 | 3,4 | 2,5 |

Fuente: INEGA.

cinas, grandes superficies comerciales y de ocio,...) y del aumento de su participación en la economía. Se prevé que la demanda de energía eléctrica alcance crecimientos próximos al 6,6 por 100 en los primeros años del período para, a continuación, disminuir al 5,1 por 100 en el años finales de este período. En cuanto al consumo de calor, se esperan incrementos del orden del 4,2 por 100 en los primeros años, como consecuencia de la mayor penetración del gas natural en las ciudades que ya disponen de infraestructura y la construcción de los ramales pendientes de las nuevas fases de gasificación, que permitirán incrementar el número de usuarios de esta fuente energética.

— *Sector doméstico.* Los estudios de demanda de energía realizados por el INEGA prevén que el consumo energético del sector doméstico gallego crecerá en los próximos años en porcentajes medios a lo largo del período del orden del 5 por 100, debido al incremento del número de viviendas, al mayor equipamiento de electrodomésticos y equipos informáticos, en la medida en que crezca la renta disponible, a la mejora del suministro de energía eléctrica en zonas rurales, al crecimiento del turismo, al desarrollo de nuevas fases de gasificación, que permitirán aumentar el número de abonados, así como a la mayor penetración del gas natural en las ciudades incluidas en la primera fase de regasificación e implantación de redes de gas natural alimentadas con plantas satélites de gas natural licuado en ciudades y villas a las que el gas natural aún no ha llegado.

— *Sector transporte.* Pese a los avances tecnológicos y a las distintas normativas medioambientales que permitieron reducir los consumos específicos en los últimos años, el consumo en este sector sigue creciendo debido a un incremento de la actividad comercial (que implica mayor movimiento de mercancías y personas, y por consiguiente mayor demanda energética), al incremento del parque móvil y a no disponer de un servicio de ferrocarril moderno y competitivo que absorba gran parte del transporte de personas entre las principales ciudades gallegas.

A esto hay que añadir también que se prevé el aumento del consumo de energía en el entorno de las ciudades por la mayor necesidad de movilidad motorizada de los ciudadanos para el desarrollo de sus funciones cotidianas (compras, trabajo, escuela ...) en mo-

delos territoriales que imponen distancias y tiempos de viaje cada vez más prolongados. Esta situación provoca que la presencia del vehículo privado se vuelva necesaria, y en ocasiones imprescindible, sobre todo en situaciones en las que existe carencia de transporte público adecuado.

El incremento interanual del consumo en este sector será del 4,1 por 100 de 2006 a 2010, y del 3,0 por 100 en los años posteriores, como consecuencia de la renovación del parque de automóviles (vehículos más eficientes —E4—), la puesta en marcha de planes de movilidad urbana en las principales ciudades y las líneas de ferrocarril de alta velocidad que comunicarán A Coruña con Vigo y Santiago con la Meseta.

VII. PERSPECTIVAS DE EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE ENERGÍA FINAL. ESCENARIO DE EFICIENCIA

En el cuadro núm. 7 se muestran las previsiones de la evolución de la demanda con el Escenario de Eficiencia. En este escenario se parte del mismo contexto de crecimiento económico y de la misma evolución de la población prevista para el Escenario Tendencial, con la diferencia de que se contempla una intensificación de las actuaciones en ahorro y eficiencia energética, complementadas con la consecución de los distintos objetivos fijados en el Plan de Energías Renovables, con una mayor evolución tecnológica y con un mayor compromiso social, como consecuencia de un mayor incremento de los recursos públicos y privados destinados a potenciar las referidas actuaciones.

Las acciones incluidas en el Plan de Ahorro supondrán una reducción del consumo de la energía final acumulada durante el período del orden de 1.386 ktep, lo que supondrá una disminución de las previsiones de la evolución del consumo de energía final de un 3,4 por 100 a un 2,3 por 100 en el período 2006-2010, y de un 2,5 por 100 a un 1,6 por 100 para el período 2010-2012.

Por otra lado, esta reducción de la demanda de energía supondrá evitar a la atmosfera 3.794 kt CO₂ y un ahorro económico de 1.312 millones de euros (incluyendo el valor del CO₂ evitado).

CUADRO NÚM. 7
PREVISIONES DE EVOLUCIÓN DEL CONSUMO FINAL
(Escenario de eficiencia)

| Escenario eficiencia | 2006 (ktep) | 2007 (ktep) | 2010 (ktep) | 2012 (ktep) | Δ porcentaje interanual 2006-2010 | Δ porcentaje interanual 2010-2012 |
|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--|--|
| Industria..... | 2.943 | 2.981 | 3.101 | 3.157 | 1,3 | 0,9 |
| Servicios..... | 507 | 523 | 569 | 593 | 3,1 | 2,1 |
| Transporte | 2.257 | 2.324 | 2.542 | 2.650 | 3,1 | 2,2 |
| Doméstico | 674 | 694 | 758 | 792 | 3,2 | 2,1 |
| Total..... | 6.380 | 6.521 | 6.969 | 7.192 | 2,3 | 1,6 |

Fuente: INEGA.

Las acciones de base de este plan se concretan en:

- Plan Acción de Ahorro y Eficiencia Energética en las Administraciones Públicas Gallegas.
- Medidas de ámbito sectorial: coordinación e impulso de actuaciones en diferentes sectores económicos, en coordinación con la estrategia E4.

Además de estas actuaciones, destacan las medidas de ámbito global que abarcan a todos los sectores de la sociedad. En general, se trata de campañas de información, divulgación y formación, así como servicio de asesoramiento e impulso de las medidas de ámbito sectorial mediante subvenciones a fondo perdido a proyectos de uso racional de la energía.

La inversión de las medidas a ejecutar supone un total de 212,8 millones de euros hasta 2010, de los que 56,3 millones de euros (26 por 100) representan las ayudas económicas de las administraciones para el fomento del ahorro y la eficiencia energética.

VIII. OBJETIVOS DE PLANIFICACIÓN EN INFRAESTRUCTURAS ENERGÉTICAS

1. Infraestructuras eléctricas

Los principales objetivos a alcanzar durante la vigencia del Plan Energético de Galicia son:

- Mejorar los índices de calidad (tiepi, niepi, calidad de onda), especialmente en villas y zonas rurales en las que no se llega a los niveles de calidad fijados en la Ley 54/1997 del Sector Eléctrico y en el R.D. 1955/2000.

- Reforzar y ampliar la red de distribución de energía eléctrica para atender a los futuros incrementos de la demanda.

- Reforzar y ampliar la red de transporte de energía eléctrica de manera sincronizada con el crecimiento del parque de generación (5.449 MW respecto a la potencia instalada en diciembre de 2005) y con las necesidades de suministro a los puntos de consumo, con el objetivo de evitar restricciones técnicas que puedan afectar a la viabilidad de algunos proyectos o a su paralización.

2. Infraestructura gasista

En cuanto a los objetivos en materia gasista son los siguientes:

- Entrada en operación de los gasoductos asociados a Reganosa (Cabanas-As Pontes-Guitiriz y Cabanas-Betanzos-Abegondo-Sabón), que comunican la planta de G.N.L. con el gasoducto troncal Ribadeo-Tui y con las centrales de Sabón y As Pontes.

- Ampliar la red de transporte de gas mediante la construcción antes de 2010 de los gasoductos de la Mariña Lucense, el del Barbanza (el que permitirá gasificar los municipios de estas comarcas).

- Construcción del gasoducto de transporte secundario Culleredo-Refinería de A Coruña (Bens).

- Desdoblamiento del gasoducto troncal. El gasoducto Oporto-Oviedo tiene 20" de diámetro, por lo que tiene limitada su capacidad de transporte a 8.000 millones de termias en las condiciones técnicas actuales. Por otra parte, la planta regasificadora de Mugardos tiene aprobada en la actualidad una capacidad de emisión de 412.500 Nm³/h (3,6 bcm). Sin embargo, hay solicitudes para atender una demanda superior a los 5 bcm (3.200 MW de ciclo combinado). Por todo esto, Reganosa solicitará incrementar su capacidad de regasificación a 825.600 Nm³/h (7,23 bcm). Si, por necesidades del sistema, la planta tiene que trabajar a su máxima capacidad de emisión, tendría un excedente de 2,16 bcm que habría que inyectar en la Red de Gasoductos de Transporte del Estado. Para eliminar las restricciones técnicas del sistema, habría que aprovechar todo el potencial de emisión de la terminal de Reganosa y evitar movimientos de gas antieconómicos desde otras zonas hacia el cuadrante noroeste de la Península Ibérica. La solución más razonable y económica sería desdoblar el gasoducto troncal gallego con un segundo tubo de 24" o 26" de diámetro.

- Incrementar la capacidad de almacenamiento de Reganosa y la capacidad de regasificación.

- Ampliar las redes de distribución de gas natural a nuevos municipios: Cee-Corcubión, Muros, As Pontes, Sada-Bergondo, Betanzos-Miño, Rianxo-Pobra-Boiro, Ribeira, Xinzo de Limia, Sanxenxo, O Grove, A Guarda, Viveiro...

MAPA 1
GASODUCTO TRONCAL Y PROPUESTA DE RAMAL INTERIOR



Fuente: INEGA.

— Analizar la viabilidad de la construcción del gasoducto de Cuntis a Ponferrada, pasando por A Estrada-Silleda-Lalín, Chantada, Monforte de Lemos y O Barco de Valdeorras-Ponferrada (mapa 1). Estas villas disponen de redes de suministro de gas propano canalizado (intercambiables con gas natural), por lo que tienen las necesidades de gas cubiertas a escala doméstica. No obstante, este combustible no es competitivo en precio para sustituir a los combustibles derivados del petróleo (fuelóleo y gasóleo) en el sector industrial y en los proyectos de cogeneración, por lo que se hace necesario desarrollar la construcción de una red de gas que permita atender a corto plazo a los mercados industrial y de la cogeneración. Además, el desarrollo de este eje se ve reforzado por el hecho de que Endesa Generación, S.A. promueve en la central térmica de Compostilla II, situada en el término municipal de Cubillos del Sil, en León, la construcción de tres nuevos grupos de generación de electricidad con ciclo combinado de gas natural, de una potencia nominal de 1.200 MW (400 MW/cada ciclo), estando prevista la entrada en operación comercial de 800 MW en 2010 y los restantes 400 MW en 2016.

IX. CONCLUSIONES

1. Galicia desempeñó durante décadas el papel de gran centro suministrador de energía para el resto de España. Mientras tanto, la demanda interna de energía en Galicia permanecía muy por debajo de la media española y con una pésima calidad de suministro.

2. Esta situación no ha desaparecido totalmente, si bien se ha modificado en los últimos años. Galicia sigue siendo una zona con gran capacidad de transformación energética, pero además la demanda energética gallega está creciendo significativamente en todos los sectores, se están agotando los yacimientos de carbón, aumenta la importación de energía primaria y se desarrollan velozmente algunos proyectos en energías renovables, como la eólica. El incremento de la generación eólica durante la última década compensó parcialmente los incrementos de los consumos eléctricos, con lo que la tasa de autoabastecimiento eléctrico con recursos autóctonos osciló en torno al 92 por 100, con variaciones anuales importantes, asociadas fundamentalmente a la generación hidráulica.

3. La potencia eléctrica instalada en Galicia se ha incrementado en más de un 60 por 100 de 1995 a 2005, destacando el desarrollo de 2.300 MW de energía eólica y 600 MW de cogeneración y residuos.

4. La existencia de una refinería en A Coruña confiere a Galicia una presencia significativa en la generación energética, destinándose estos productos transformados tanto al mercado interior como al exterior.

5. En los años noventa se iniciaron los trabajos para la dotación de infraestructuras de transporte y distribución de gas en Galicia, con dos vías de alimentación del sistema gallego: una atravesando Portugal hasta Tui y otra desde Almendralejo a Oviedo, y de aquí a Ribadeo. Además, se está construyendo una planta de almacenamiento y regasificación en Mugarodos que permitirá una nueva entrada de gas al sistema.

6. Las instalaciones que utilizan fuentes de energía renovables en Galicia para generar electricidad suponen 5.660 MW, el 65 por 100 del total de potencia instalada, y su contribución al consumo supera considerablemente los objetivos de la Unión Europea.

7. El Norte de Portugal mantiene múltiples características comunes con Galicia, si bien en materia energética también existen diferencias significativas. Aun así, las coincidencias en el tipo de recursos energéticos de que se dispone en ambos territorios están sirviendo para que exista un aprendizaje mutuo y un intercambio de experiencias cada vez mayor, con contactos frecuentes entre administraciones y empresas de ambos lados de la frontera.

8. En Portugal había instalados —a principios de 2006— 5.790 MW de energías renovables. La producción de electricidad a partir de éstas está concentrada en el Norte

9. Son significativos los recursos potenciales en energía eólica, aun cuando su desarrollo es más tardío que el gallego; sin embargo, la potencia de los aerogeneradores en alguno de estos parques llega a los 2 MW, frente a los menos de 750 kW de la mayor parte de los aerogeneradores instalados en Galicia.

10. El aprovechamiento energético de la biomasa va en Portugal un paso por delante del que se ha desarrollado en Galicia, y de las quince centrales que se pretende instalar en los próximos años, seis estarán en el Norte.

11. El Plan Energético de Galicia 2007-2012 pretende moderar el crecimiento de la demanda energética y compatibilizarlo con un modelo energético sostenible en términos medioambientales, económicos y sociales, para lo que define varias estrategias.

- a) Favorecer el crecimiento económico.
- b) Garantizar un suministro fiable mediante las infraestructuras energéticas adecuadas y la diversificación de los tipos de energía y de su procedencia.
- c) Fomentar el ahorro y la eficiencia energética en todos los sectores.
- d) Intensificar los esfuerzos tendentes a un mayor aprovechamiento de los recursos autóctonos, y de las energías renovables en particular.

e) Máximo respecto medioambiental, contribuyendo al cumplimiento de los objetivos establecidos en el Protocolo de Kioto y a la mejora de la calidad ambiental a escala local.

f) Formación y concienciación de la ciudadanía para limitar la demanda energética.

g) Fomento de la investigación, el desarrollo y la innovación tecnológica en el campo energético, especialmente en el campo de la eficiencia energética y de las energías renovables.

12. En el caso portugués, la Estrategia Nacional para la Energía establece unos objetivos que pueden resumirse en:

- a) Garantizar un abastecimiento energético seguro.
- b) Adecuación ambiental del proceso energético.
- c) Estímulo a la concurrencia, la competitividad y la eficiencia de las empresas.

13. Los cinco ejes sobre los que giraría la Estrategia Nacional para la Energía son:

- a) Liberalización de los mercados internos de gas y electricidad.
- b) Creación de dos grandes operadores concurrentes en el sector del gas y electricidad.
- c) Desarrollo de un operador sólido y de dimensión para transporte de electricidad.
- d) Fuerte promoción del desarrollo de las energías renovables.
- e) Implementación de un plan ambicioso para aumento de la eficiencia energética.

14. En energía primaria, las principales tendencias futuras y los objetivos que sobre ellas se recogen en el Plan Energético de Galicia 2007-2012 son:

- a) *Carbón*. Las centrales térmicas están siendo transformadas para quemar hulla subbituminosa de importación con menor índice de azufre.
- b) *Gas natural*. La entrada en operación de la planta de almacenamiento y regasificación en Mugarodos, a partir del 2007, permitirá atender desde Galicia el consumo del cuadrante Noroeste de la Península Ibérica. El Plan Energético recoge la ampliación de la red de transporte y distribución para permitir el desarrollo integral del gas en Galicia y atender a la demanda para generar electricidad a partir de ciclos combinados y calor en los sectores doméstico, comercial e industrial.
- c) *Petróleo*. Continuará transformándose al ritmo actual en la refinería de A Coruña en productos derivados para atender al mercado gallego (55 por 100) y la exportación (45 por 100).
- d) *Energías renovables*. Se busca alcanzar los 2.486 ktep de generación (2.122 eléctricos y 364 térmicos). Esta producción de electricidad permitirá cubrir con fuentes renovables la totalidad del consumo de Galicia en 2012.

15. La evolución del consumo de energía final en Galicia en los últimos cuatro años supuso un incremento global de un 10 por 100. Las principales tendencias de los usos de las distintas energías finales en Galicia por sectores consumidores son: un incremento medio del 3,4 por 100 interanual entre 2006-2010, y del 2,5 por 100 entre 2010-2012, destacando los crecimientos en el sector servicios (5,6 por 100 y 4,3 por 100) y el sector doméstico (5,0 por 100 y 3,2 por 100), aunque el sector industrial seguirá siendo el mayor consumidor, seguido del transporte. Estas tendencias podrían frenarse con las acciones previstas en el Plan Energético para aumentar el ahorro y la eficiencia energéticas, quedando los crecimientos medios interanuales en 2,3 por 100 y 1,6 por 100 para cada uno de los períodos señalados.

16. Todos estos objetivos se complementarán con mejoras en las infraestructuras eléctricas y gasísticas, con el fin de mejorar la calidad del suministro, ampliar las redes de distribución y reforzar las ya existentes para hacer frente a las mudanzas sociales y económicas previstas en los próximos años y reducir las diferencias territoriales.

BIBLIOGRAFÍA

DIRECÇÃO GERAL DE GEOLOGIA E ENERGIA (Ministerio da Economia e da Inovação) www.dge.pt.

INEGA (2003a), *Balance Enerxético de Galicia 2001*, INEGA, Consellaría de Innovación, Industria e Comercio, Santiago de Compostela.

– (2003b), *Balance Enerxético de Galicia 2002*, INEGA, Consellaría de Innovación, Industria e Comercio, Santiago de Compostela.

– (2004), *Balance Enerxético de Galicia 2003*, INEGA, Consellaría de Innovación, Industria e Comercio, Santiago de Compostela.

– (2006a), *Balance Enerxético de Galicia 2004*, INEGA, Consellaría de Innovación e Industria, Santiago de Compostela.

– (2006b), *Plan Enerxético de Galicia 2007-2012 (anteproxecto)*, INEGA, Consellaría de Innovación e Industria, Santiago de Compostela (inédito).

– (2006c), *Proposta de desenvolvemento da rede de transporte eléctrico da Comunidade Autónoma de Galicia. Período 2007-2016*, INEGA, Consellaría de Innovación e Industria, Santiago de Compostela (inédito).

– (2006d), *Proposta de desenvolvemento da rede de transporte de gas da Comunidade Autónoma de Galicia. Período 2007-2016*, INEGA, Consellaría de Innovación e Industria, Santiago de Compostela (inédito).

LA DISTRIBUCIÓN EN GALICIA Y EL NORTE DE PORTUGAL

Lorenzo Rodríguez Comesaña
Encarnación González Vázquez
M.^a Elisa Alén González

Universidad de Vigo

Resumen

En el presente trabajo se hace una aproximación a la situación del sector de la distribución comercial dentro de la eumorregión conformada por Galicia y el Norte de Portugal. Así, inicialmente, se analiza la situación económica de ambas regiones y el contexto en el que el sector lleva a cabo sus actividades, haciendo especial hincapié en la legislación. Esto nos permite conocer el marco en el que las empresas pueden realizar sus actividades, para posteriormente analizar la situación a ambos lados de la frontera, tanto del sector mayorista como del minorista. Se concluye con el establecimiento de algunas conclusiones derivadas de los análisis realizados.

Palabras clave: distribución comercial, comercio, Galicia, Norte de Portugal.

Abstract

In this paper we address the situation of the commercial distribution sector in the Euroregion composed of Galicia and North Portugal. Thus, initially, we analyse the economic situation of both regions and the context in which the sector carries on its activities, laying special emphasis on legislation. This enables us to know the framework in which companies can carry out their activities so as then to analyse the situation on both sides of the border, both of the wholesale and the retail sector. We conclude with the establishment of some conclusions stemming from the analyses made.

Key words: commercial distribution, trade, Galicia, North Portugal.

JEL classification: L81, R11, R12.

I. INTRODUCCIÓN

Probablemente, el comercio sea una de las actividades económicas que mejor representa a las sociedades en las que se desarrolla. Provoca la búsqueda de otros individuos con los que efectuar intercambios; si éstos son satisfactorios y aportan valor para ambos, se busca además que se conviertan en relaciones a largo plazo. Pero, como las sociedades en las que se integra, sufre transformaciones continuas en su afán por adaptarse a los cambios.

En este contexto, Galicia y la región Norte de Portugal han experimentado profundas transformaciones en los últimos 25 años. Fueron regiones hermanas que compartieron una lengua y una cultura, pero durante mucho tiempo han estado alejadas por las vicisitudes políticas de los respectivos estados de los que forman parte. La supresión de fronteras que propició la entrada en la Unión Europea y la posterior aparición del euro han dado un vuelco a la situación que vivían ambas regiones. A estos cambios no ha sido ajeno el sector de la distribución comercial. Será nuestro interés en las próximas páginas indagar en la situación actual de este sector en los dos territorios.

II. EL SECTOR DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

El sector del comercio, o de la distribución comercial, no ha dejado de crecer en las economías de los países

desarrollados, y aunque no ha sufrido alteraciones en su finalidad de ofrecer servicios que satisfagan al consumidor final y a los productores, sí ha cambiado en su carácter, forma y espíritu para adaptarse a las condiciones del entorno en el que desarrolla su actividad.

Hoy en día se considera que la actividad comercial es generadora de utilidad al permitir que los bienes producidos alcancen un valor de uso. Se percibe que los productos agrícolas y los objetos fabricados adquieren su verdadero valor a través del proceso de intercambio comercial; es decir, si los bienes no se encaminan desde los lugares de producción hasta los de consumo, no tienen más que un valor potencial, siendo ante el consumidor que tiene necesidad de esos productos, y los desea, cuando aparece su verdadero valor. Esa plusvalía es generada por la distribución al elegir, transportar, conservar, presentar y provocar en el cliente la decisión de adquirir las mercancías, buscando en todo momento actuar como un facilitador de intercambios entre los productores y el mercado.

Los servicios comerciales al por mayor y al por menor representan una gran parte de la actividad económica, tanto en los países desarrollados como en los que están en desarrollo, y alcanzan, a menudo, entre un 10 y un 20 por 100 del PIB. En muchos países es el segundo sector en importancia por su aportación al PIB, sólo detrás de la industria manufacturera. Éste es el caso de la Unión Europea, en la que el sector mantiene un 14 por 100 de los empleos y genera un 13 por 100 del valor añadido de cualquier producto de consu-

mo. El sector de los servicios de distribución constituye un vínculo fundamental entre los productores y los distribuidores, y contribuye a fomentar la competitividad de otros sectores mediante la gestión eficiente de las cadenas de venta, la logística y la información. Su buen funcionamiento promueve asimismo el bienestar de los consumidores, al mantener un nivel de precios razonable y al facilitarles diversos bienes y servicios de forma oportuna y eficaz, entre los que pueden escoger.

La relevancia cuantitativa del sector en España y Portugal es también muy importante, puesto que genera en torno al 10 por 100 (11,5 por 100 en Portugal) del valor añadido total y el 16 por 100 (15,1 por 100 en Portugal) del empleo. En el mercado de trabajo, la importancia del sector no se limita a su tamaño, ya que constituye uno de los que mayor participación femenina registra, al mismo tiempo que su tasa de temporalidad se encuentra por debajo de la media, en torno al 24 por 100, dentro de la economía española.

Desde la entrada de España y Portugal en la CEE, el sector del comercio ha sufrido transformaciones estructurales que lo han modernizado. Así, el peso de las pequeñas empresas familiares se redujo, al tiempo que formatos capaces de crear más valor, más modernos y más eficientes, aumentaban su cuota de mercado. Pero el sector comercial está sujeto a constantes transformaciones. Esos nuevos formatos, en su interés por generar menores costes y facilitar la capacidad de elección al consumidor, han buscado sinergias y economías de escala a través de agrupamientos y asociaciones que los han llevado a estar en situación de fuerza frente a los consumidores, e incluso frente a sus proveedores. La intervención de los reguladores ha buscado el mantenimiento de una situación de competencia limpia en los mercados, pero, en su afán normativo, han podido introducir distorsiones en los mercados, favoreciendo modelos de distribución menos eficientes. La regulación adecuada de la actividad comercial cobra, en este contexto, una importancia fundamental. Así, la desigual actividad regulatoria en diferentes áreas geográficas puede permitir contrastar si se mejora la eficiencia del sistema, favorece el empleo, modera la inflación y, sobre todo, beneficia la capacidad de elección del consumidor.

A continuación se va a analizar la situación por la que está pasando el sector en la eurorregión formada por Galicia y el Norte de Portugal. Ambas regiones comparten características comunes y su grado de interrelación es creciente. Sin embargo, sufren las consecuencias de la pertenencia a países distintos, con distintas legislaciones y diferentes situaciones económicas.

III. CARACTERIZACIÓN DE LA EURORREGIÓN GALICIA-NORTE DE PORTUGAL: LOS FACTORES DE LA DEMANDA

España es un país muy importante en la economía de Portugal. Así, en el primer semestre de 2002 fue el primer proveedor de Portugal, y Portugal fue el tercer

mercado para España. Portugal tiene también a España como principal destino de sus exportaciones, aunque tiene un déficit comercial permanente con ésta. La desigual balanza de pagos genera una sensación de injusto desequilibrio en Portugal, país del que España importa por valor de la tercera parte de lo que exporta. Por ello, existe un cierto recelo en Portugal hacia España, hacia el control desde España de sectores fundamentales de su economía, y se percibe cierto malestar por lo que a veces parece ser arrogancia, al desembarcar empresas españolas de tamaño muy grande frente al de sus homónimas portuguesas y, pese a ello, actuar agresivamente para ganar peso en el mercado. En lo que respecta a las empresas de Galicia, ese rechazo es menor, probablemente debido a un mayor equilibrio en las inversiones globales a ambos lados de la frontera.

Galicia y la Región Norte de Portugal conforman desde 1992 la que se conoce como Eurorregión Atlántica. Una primera justificación para su aparición fue la superación de los desequilibrios existentes en el Noroeste de la península, tanto por su posición periférica alejada de los centros de gravedad urbanos e industriales como por la confluencia de regímenes jurídicos y administrativos distintos y comunicaciones insuficientes. En el orden geofísico, Galicia y el Norte de Portugal son regiones periféricas, tanto con respecto a los ejes donde se toman las principales decisiones dentro de la UE como dentro de sus propios países. Desde la constitución de la eurorregión, se han construido modernas redes viarias que permiten un mejor acceso a las capitales de cada uno de los países, y se han mejorado también las comunicaciones marítimas y los cuatro aeropuertos con los que cuenta. Pero para el desarrollo de la eurorregión no sólo es necesario superar el aislamiento con respecto a otras zonas, sino también el deficiente, costoso y complejo sistema interno de comunicaciones, que dificulta el acceso entre las ciudades del área y entre las ciudades y su zona de influencia, limitando la dimensión de su mercado. La orografía y lo difuso de los asentamientos poblacionales son elementos siempre esgrimidos para justificar los problemas de comunicaciones, pese a que en los últimos años se emprendieron medidas para actuar sobre este problema.

Ambas regiones compartieron un tronco histórico común y tienen semejanzas lingüísticas y culturales. En la actualidad, las relaciones sociales, económicas y culturales a ambos lados de la frontera se han intensificado; buena prueba de ello son los miles de trabajadores que cruzan la frontera en ambas direcciones (4.859 según la encuesta EURES, 2003), o el que la frontera de Tui sea la de mayor tránsito entre los dos países, con una media diaria de cerca de 22.000 vehículos en 2004. Desde la entrada de ambos países en la UE, el comercio exterior Galicia-Portugal pasó de importar Galicia de Portugal por valor de 7,9 millardos de pesetas en 1986 a hacerlo por 82,2 en 1998, y de exportar a este país por valor de 14,1 millardos a hacerlo por 177,2 en ese intervalo de tiempo; es decir, Galicia vende en Portugal casi el doble de lo que compra. Portugal es hoy el segundo cliente y el segundo proveedor de Galicia.

Mientras que el Norte de Portugal es claramente industrial y muy abierto al exterior, teniendo como sectores más importantes el comercio, la industria y la construcción, Galicia se está transformando en una sociedad de servicios y ocio, ya que después del comercio aparecen las actividades inmobiliarias y de servicios, la construcción y en cuarto lugar la industria (ver cuadro núm. 1). En la región española, sus sectores tradicionales entran en crisis y se ve incapacitada para acceder a sectores industriales innovadores y expansivos. En Galicia hay un nivel de desempleo muy elevado (12,6 por 100), doblando el del Norte de Portugal (6,2 por 100) en el año 2003. Y ello con una tasa de actividad inferior a la del Norte de Portugal: 53,1 por 100 en Galicia frente a 62,1 por 100 en el Norte de Portugal (EURES, 2005). Los últimos datos publicados sobre ocupación nos muestran también que ambas regiones mejoran sus tasas de empleo más que en sus respectivos países, aunque por razones bien diferentes. Así, mientras que en Galicia se llega a ese dato por la emigración de personas en edad laboral (en 1996 Galicia tenía el 7,5 por 100 del total de trabajadores nacionales, ahora sólo el 5,8 por 100), en el Norte de Portugal es el mayor dinamismo económico el que justifica las diferencias. Otros indicadores de la economía gallega indican también esa ficticia mejora de la comunidad autónoma, así las últimas cifras del INE indican que la renta per cápita de Galicia equivale al 81 por 100 de la media española, frente al 77 por 100 del año 2000. Parecería que la economía gallega converge respecto al resto de España, pero ese dato vuelve a deberse, principalmente, al estancamiento de la población. La realidad es que en el año 2000 la economía gallega representaba el 5,2 por 100 de la española, frente al 5 por 100 actual. En lo que respecta al PIB per cápita, es mayor en los países respectivos que en cada una de las dos regiones; el PIB de Galicia supera al de la Región Norte de Portugal en casi 4.000 euros. Pese a estos datos, y a la complementariedad que existe entre ambas regiones, el tratamiento conjunto de las actividades económicas resulta a todas luces insuficiente, especialmente en el sector servicios, en el que se echa en falta una evaluación de la capacidad de

consumo de la población en relación con la proliferación de grandes superficies comerciales en los últimos años.

En el análisis de los datos de renta disponible bruta de los hogares per cápita recogidos en el mapa 1, se observa que en Galicia ésta supera los 9.000 euros, estando por debajo de la media española. Dentro de Galicia, las provincias de A Coruña y Pontevedra superan en más de 1.000 euros a sus homónimas del interior. Con respecto a Portugal, los datos de renta disponible per cápita de Galicia superan a los de todas las regiones portuguesas, salvo a la de Lisboa, y sólo son similares a los de Algarve. En consecuencia, los hogares de la Región Norte tienen una baja renta disponible, incluso dentro de su país, y casi 3.000 euros inferior a la de Galicia. También en este caso el área costera, especialmente el Grande Porto, posee una mayor renta.

Además de en la economía, ambas regiones siguen manteniendo particularidades en elementos como la demografía o la estructuración del territorio. Estos elementos han de ser considerados junto con la renta y la distribución del gasto para poder comprender la demanda y el mercado interno dentro del área. Adicionalmente, factores ligados al territorio, como la geografía, el sistema de comunicaciones o la actividad normativa de los reguladores del mercado, tienen capacidad para modularla.

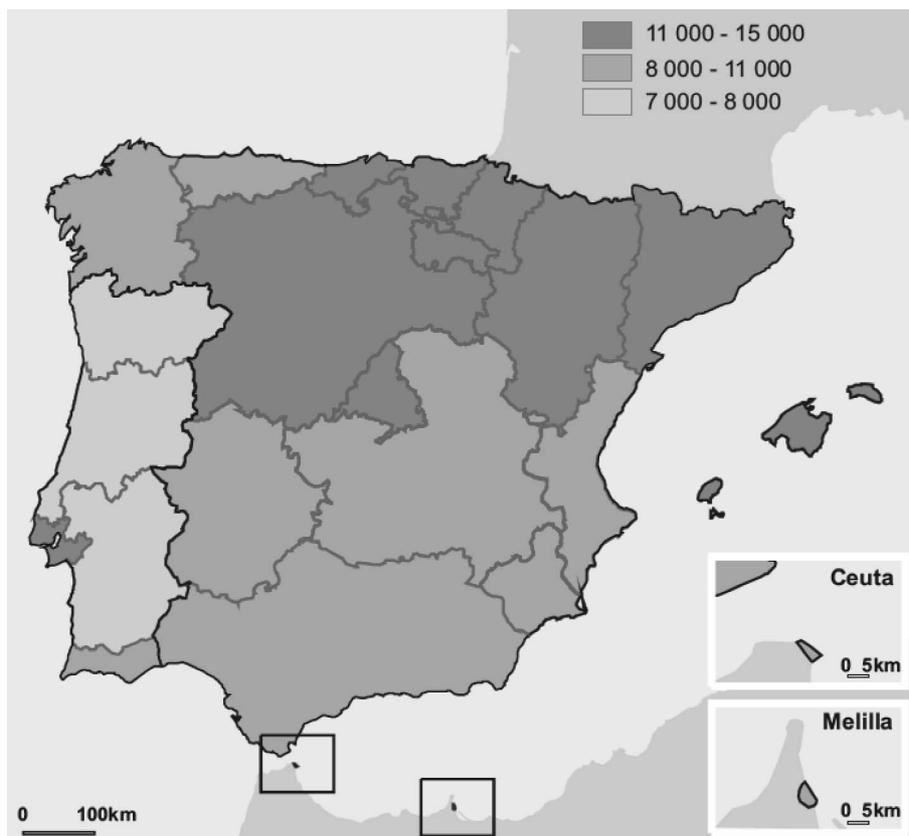
La Eurorregión Atlántica, con una población de casi 6,5 millones de habitantes, distribuidos entre las cuatro provincias gallegas (2,8 millones de habitantes) y las ocho unidades administrativas de la Región Norte de Portugal (3,7 millones de habitantes) se extiende sobre una superficie de 50.853 km², lo que equivale a una densidad de población de 126 hab./km² (ver cuadro número 2). La distribución demográfica y su dinámica dentro de esta área no es homogénea; varía especialmente entre Galicia y la Región Norte de Portugal. Para el conjunto del área objeto de análisis, la población aumentó de forma importante, pese a los movimientos divergentes entre las dinámicas de la población de la parte española y la portuguesa. Sin em-

CUADRO NÚM. 1
POBLACIÓN OCUPADA EN LA EURORREGIÓN

| | Total | Industria | Construcción | Servicios | Agricultura silvicultura, pesca |
|------------------------|----------|-----------|--------------|-----------|------------------------------------|
| Portugal..... | 5.118,0 | 1.069,2 | 583,6 | 2.823,1 | 642,1 |
| Región Norte..... | 1.793,8 | 542,6 | 208,0 | 820,0 | 223,2 |
| España..... | 16.694,6 | 3.123,4 | 1.984,6 | 10.644,5 | 942,1 |
| Galicia..... | 1.105,4 | 214,6 | 129,4 | 624,7 | 136,7 |
| Coruña (A)..... | 456,9 | 83,8 | 55,8 | 272,3 | 45,0 |
| Lugo..... | 144,3 | 19,5 | 12,6 | 71,1 | 41,2 |
| Ourense..... | 130,6 | 23,8 | 17,2 | 75,1 | 14,6 |
| Pontevedra..... | 373,6 | 87,5 | 43,9 | 206,2 | 36,0 |
| Total eurorregión..... | 25.817,2 | 5.164,4 | 3.035,1 | 15.537,0 | 2.080,9 |

Fuente: Anuario estadístico Galicia-Norte de Portugal 2003.

MAPA 1
RENTA ANUAL DISPONIBLE DE LOS HOGARES PER CÁPITA, 2003



Fuente: La Península Ibérica en cifras 2006, INE Portugal, INE España, 2006.

CUADRO NÚM. 2
POBLACIÓN RESIDENTE EN LA EUORREGIÓN, 1981-2005

| | 1981 | 1991 | 2001 | 2003 | 2005 | Densidad 2005 | 1981-2001 (porcentajes) | 1981-2005 (porcentajes) |
|---------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------------|----------------------------|----------------------------|
| Portugal..... | 9.883.670 | 9.965.315 | 10.356.117 | 10.407.465 | 10.529.255 | 114,5 | 4,56 | 6,53 |
| Norte | 3.435.810 | 3.511.771 | 3.687.293 | 3.691.922 | 3.727.310 | 175,1 | 6,82 | 8,48 |
| Minho-Lima | 258.004 | 252.188 | 250.275 | 249.873 | 251.937 | 113,4 | -3,09 | -2,35 |
| Cávado | 332.226 | 358.355 | 393.063 | 397.246 | 404.681 | 324,9 | 15,48 | 21,81 |
| Ave | 436.116 | 472.528 | 509.968 | 512.572 | 519.542 | 416,9 | 14,48 | 19,13 |
| Grande Porto | 1.125.399 | 1.180.696 | 1.260.680 | 1.261.314 | 1.272.176 | 1.563,1 | 10,73 | 13,04 |
| Tâmega | 508.730 | 515.517 | 551.309 | 552.413 | 557.762 | 212,8 | 7,72 | 9,64 |
| Entre Douro e Vouga | 238.841 | 255.899 | 276.812 | 279.094 | 283.856 | 329,6 | 13,72 | 18,85 |
| Douro | 262.854 | 239.963 | 221.853 | 218.591 | 217.067 | 52,8 | -18,48 | -17,42 |
| Alto Trás-os-Montes | 273.640 | 236.625 | 223.333 | 220.819 | 220.289 | 27,0 | -22,53 | -19,50 |
| España..... | 37.742.561 | 39.433.942 | 40.847.371 | 42.717.064 | 44.108.530 | 87,2 | 7,60 | 16,87 |
| Galicia | 2.753.836 | 2.720.445 | 2.695.880 | 2.751.094 | 2.762.198 | 93,4 | -2,15 | 0,30 |
| Coruña (A) | 1.083.415 | 1.097.511 | 1.096.027 | 1.120.814 | 1.126.707 | 141,7 | 1,15 | 4,00 |
| Lugo | 399.185 | 381.511 | 357.648 | 360.512 | 357.625 | 36,3 | -11,61 | -10,41 |
| Ourense | 411.339 | 354.474 | 338.446 | 342.213 | 339.555 | 46,7 | -21,54 | -17,45 |
| Pontevedra | 859.897 | 886.949 | 903.759 | 927.555 | 938.311 | 208,7 | 4,85 | 9,12 |
| Total eurorregión..... | 6.189.646 | 6.232.216 | 6.383.173 | 6.443.016 | 6.489.508 | 127,6 | 3,03 | 4,84 |

Fuentes: INE, *População residente, resultados definitivos dos censos*; INE, *Estimativas Provisórias de População residente para 31.12.2004*; INE, *Censos de población y viviendas*; INE, *Padrón municipal de habitantes*.

bargo, este crecimiento se produjo de forma desigual a lo largo del territorio; así, los datos nos muestran un éxodo de las zonas rurales hacia las urbanas y desde el interior hacia la zona costera. La aglomeración en el área cercana a Oporto cobija al 50 por 100 de la población de la Región Norte, mientras que en Galicia su franja costera alberga al 70 por 100 de sus habitantes. En el territorio no existe una gran metrópoli que centralice las potencialidades y ejerza un único liderazgo territorial, sino que son tres ciudades (Coruña, Vigo y Oporto) y sus áreas las que concentran la riqueza, los servicios y el 40 por 100 de la población. En estas ciudades, el núcleo urbano se ve rodeado por una difusa sucesión de agrupamientos poblacionales de alta densidad y de industrias sobre un territorio ruralizado.

La migración poblacional hacia las grandes urbes se da incluso en la zona fronteriza entre los dos países. Tradicionalmente, en estas regiones fronterizas se había mantenido un atraso estructural, con un tejido económico-social débil. La mayor interdependencia económica ha facilitado la implantación de empresas en esa zona, pero no han logrado evitar los flujos salientes de población, hecho que se produce de forma más acusada en el lado portugués. Pese a ello, las áreas fronterizas entre Galicia y el Norte de Portugal constituyen los espacios de mayor concentración demográfica y de mayor dinámica de toda la frontera luso-española.

En Galicia se experimenta una crisis demográfica y una fuerte tendencia hacia el envejecimiento de la población, mientras que en el Norte de Portugal nos encontramos con una población en crecimiento y una ancha base en la pirámide poblacional. Esto no impide, en cualquier caso, que Portugal tenga cada año una pirámide más estrecha en su base y más ancha en los estadios elevados. Además, el sistema urbano gallego es muy diferente al del Norte de Portugal. Así, en Galicia, un tercio de la población se concentra en una red de siete ciudades que, aunque polarizadas hacia el litoral, se reparten por el territorio. Mientras, en la región Norte de Portugal es la gran conurbación urbana del Grande Porto la que engloba a cerca de la mitad de la población, distribuyéndose el resto en un gran número de pequeñas ciudades.

En Portugal, el conjunto de la Región Norte es una de las áreas más dinámicas y pobladas de ese Estado. Ha experimentado un incremento en su población fundamentalmente de carácter endógeno (6,9 por 100) y superior al del conjunto del país (5 por 100), si bien las dos áreas interiores, Douro y Alto-Trás os Montes han tenido leves descensos, a los que se une un cierto estancamiento en la región miñota. La población es notoriamente joven, siendo casi el 40 por 100 menor de 25 años. Dentro de la región, merecen ser destacados los incrementos en la población de las áreas de Grande Porto, Cávado y Ave, superiores al 10 por 100. Asimismo hemos de destacar la elevada densidad de población en el conjunto de esta región.

En lo que respecta a la población en Galicia, se puede constatar su tendencia a la disminución en el período 1981-2005, que llegó a alcanzar un -2 por 100 en el censo del año 2001, aunque con los datos del padrón de habitantes del año 2005 parece que ese

descenso se ha aminorado, o incluso estabilizado. La población gallega está muy envejecida como consecuencia de la negativa tasa de crecimiento natural y la poca capacidad de atracción de población inmigrante. El envejecimiento tiene visos de consolidarse no sólo por la tendencia general de los países industrializados, sino porque los jóvenes no tienen autonomía económica, ni confianza en un mercado laboral volátil y precario. La tendencia en la población española se mueve en sentido contrario al de Galicia, incrementándose (+ 7,6 por 100 en los datos censales). Dentro de Galicia las provincias de A Coruña y Pontevedra son las únicas en las que aumenta la población, aunque lo hace por debajo de la media nacional. Estas dos provincias concentran la mayor parte de la población gallega y tienen densidades poblacionales, aunque menores, acordes con las áreas portuguesas. Las provincias de la Galicia interior mantienen, sin embargo, muy bajas densidades de población.

Como nota final en este apartado, es necesario hacer mención a los distritos que conforman la Región Norte de Portugal. Los distritos son una división administrativa que data de 1835, y que está en vías de extinción por el proceso de descentralización del país. Sin embargo, para muchos portugueses todavía siguen vivos. Son, para ellos, la subdivisión del país más relevante (que se utiliza desde en las elecciones hasta en los campeonatos de fútbol), y así lo atestiguan muchos de los datos estadísticos publicados, por lo que no está de más aclarar cuál es la correspondencia entre la división administrativa NUTS II, creada en 1998 (que es la reflejada en la cuadro núm. 2) y los distritos recogidos en la cuadro núm. 3. Las NUTS (Nomenclaturas de Unidades Territoriales - para fines estadísticos) designan las subregiones estadísticas en las que se divide el territorio de los países de la Unión Europea, incluyendo el territorio portugués, y cuentan con tres niveles, el denominado NUTS III de Portugal dentro de la Región Norte (formado por Minho-Lima, Cávado, Ave, Tâmega, etc.) se correspondería con las provincias (A Coruña, Lugo, etc.). Básicamente, la Región Norte de Portugal está formada por los distritos de Braga, Bragança, Porto, Viana do Castelo y Vila Real, aunque engloba algunos municipios de los distritos que se encuentran al Sur de estos: los de Aveiro, Viseu y Guarda (ver cuadro núm. 3). Para nuestro estudio, podríamos hacer equivalentes los datos de la Región Norte con los de los cinco distritos mencionados. Las distorsiones que se introducen al actuar de esta forma son asumibles e imposibles de evitar, al no contar siempre con los datos por ayuntamientos que permitirían realizar el ajuste. Los mayores problemas son debidos casi exclusivamente a los municipios del área de Oporto, que pertenecen al distrito de Aveiro. El resto de los ayuntamientos tienen un bajo poder en el sector comercial y, pese a su extensión, están poco poblados.

IV. LA REGULACIÓN DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

A pesar de los esfuerzos realizados dentro de la Unión Europea para que se mantenga una unidad en

CUADRO NÚM. 3
CORRESPONDENCIA ENTRE DISTRITOS Y NUTS II. POBLACIÓN RESIDENTE ESTIMADA
DE LOS DISTRITOS A 31-12-2005, Y DE LOS MUNICIPIOS A 31-12-2002

| <i>Distrito</i> | <i>Municipios</i> | <i>Correspondencia Región Norte de Portugal</i> | <i>Municipios</i> |
|-----------------------------|---|---|--|
| Braga 856.171 | Amares Barcelos Braga Cabeceiras de Basto Celorico de Basto Esposende Fafe Guimarães Póvoa de Lanhoso Terras de Bouro Vieira do Minho Vila Nova de Famalicão Vila Verde Vizela | Ave | Cabeceiras de Basto Celorico de Basto Fafe Guimarães Póvoa de Lanhoso Vieira do Minho Vila Nova de Famalicão Vizela |
| | | Cávado | Amares Barcelos Braga Esposende Terras de Bouro Vila Verde |
| Bragança 144.467 | Alfândega da Fé Bragança Carrazeda de Ansiães Freixo de Espada à Cinta Macedo de Cavaleiros Miranda do Douro Mirandela Mogadouro Torre de Moncorvo Vila Flor Vimioso Vinhais | Alto Trás-os-Montes | Alfândega da Fé Bragança Macedo de Cavaleiros Miranda do Douro Mirandela Mogadouro Vimioso Vinhais |
| | | Douro | Carrazeda de Ansiães Freixo de Espada à Cinta Torre de Moncorvo Vila Flor |
| Porto 1.812.325 | Amarante Baião Felgueiras Gondomar Lousada Maia Marco de Canaveses Matosinhos Paços de Ferreira Paredes Penafiel Porto Póvoa de Varzim Santo Tirso Trofa Valongo Vila do Conde Vila Nova de Gaia | Ave | Santo Tirso Trofa |
| | | Grande Porto | Gondomar Maia Matosinhos Porto Póvoa de Varzim Valongo Vila do Conde Vila Nova de Gaia |
| | | Tâmega | Amarante Baião Felgueiras Lousada Marco de Canaveses Paços de Ferreira Paredes Penafiel |
| Viana do Castelo 252.272 | Arcos de Valdevez Caminha Melgaço Monção Paredes de Coura Ponte da Barca Ponte de Lima Valença Viana do Castelo Vila Nova de Cerveira | Minho-Lima | Arcos de Valdevez Caminha Melgaço Monção Paredes de Coura Ponte da Barca Ponte de Lima Valença Viana do Castelo Vila Nova de Cerveira |
| Vila Real 220.172 | Alijó Boticas Chaves Mesão Frio Mondim de Basto Montalegre Murça Peso da Régua | Alto Trás-os-Montes | Boticas Chaves Montalegre Murça Valpaços Vila Pouca de Aguiar |
| | | Douro | Alijó Mesão Frio |

CUADRO NÚM. 3 (conclusión)

| <i>Distrito</i> | <i>Municipios</i> | <i>Correspondencia Región Norte de Portugal</i> | <i>Municipios</i> |
|-------------------|---|---|---|
| | Ribeira de Pena Sabrosa Santa Marta de Penaguião Valpaços Vila Pouca de Aguiar Vila Real | Tâmega | Peso da Régua Sabrosa Santa Marta de Penaguião Vila Real Mondim de Basto Ribeira de Pena |
| Aveiro 730.372 | Águeda Albergaria-a-Velha Anadia Arouca Aveiro Castelo de Paiva Espinho Estarreja Ílhavo Mealhada Murtosa Oliveira de Azeméis Oliveira do Bairro Ovar Santa Maria da Feira São João da Madeira Sever do Vouga Vagos Vale de Cambra | Entre Douro e Vouga (279.094) Grande Porto (32.575) Tâmega (17.135) Otros | Arouca Oliveira de Azeméis Santa Maria da Feira São João da Madeira Vale de Cambra Espinho Castelo de Paiva |
| Guarda 175.090 | Aguiar da Beira Almeida Celorico da Beira Figueira de Castelo Rodrigo Fornos de Algodres Gouveia Guarda Manteigas Meda Pinhel Sabugal Seia Trancoso Vila Nova de Foz Côa | Douro (8.341) Otros | Vila Nova de Foz Côa |
| Viseu 395.307 | Armamar Carregal do Sal Castro Daire Cinfães Lamego Mangualde Moimenta da Beira Mortágua Nelas Oliveira de Frades Penalva do Castelo Penedono Resende Santa Comba Dão São João da Pesqueira São Pedro do Sul Sátão Sernancelhe Tabuaço Taruca Tondela Vila Nova de Paiva Viseu Vouzela | Douro (78.775) Tâmega (33.972) Otros | Armamar Lamego Moimenta da Beira Penedono São João da Pesqueira Sernancelhe Tabuaço Taruca Cinfães Resende |

Fuente: www.ine.pt

el mercado interior por la cual estén garantizados la libre circulación de los servicios y la libertad de establecimiento, es en el aspecto normativo que regula la actividad comercial en donde se mantienen importantes diferencias entre países. La necesidad de conciliar adecuadamente las necesidades de los consumidores con la realidad del comercio es la razón comúnmente esgrimida para esas diferencias. Sin embargo, muchas veces subyacen otras razones de índole social y económica alejadas del servicio a los consumidores, razones que son contrarias a la eficiencia de los actuales sistemas de distribución comercial.

En este sentido, la Directiva de Servicios en el Mercado Interior (o directiva Bolkestein), aprobada el 16 de noviembre de 2006, puede suponer un cambio para los usos y prácticas comerciales al incidir en los procedimientos administrativos para la obtención de las preceptivas autorizaciones de nuevas aperturas. En cierta manera, cuestiona la protección a la pequeña y mediana empresa comercial frente a los impactos de los grandes establecimientos que se materializó en la legislación de muchos países europeos. Portugal, y la mayoría de las comunidades autónomas españolas, pusieron en marcha un procedimiento que aúna tres conceptos: una licencia específica de apertura para grandes establecimientos comerciales; el análisis del ámbito urbano territorial del entorno y el impacto económico, y la existencia de organismos colegiados de codecisión. La directiva introduce cambios substanciales en los procedimientos de autorización de implantación de nuevos establecimientos, aunque sigue permitiendo que, en determinadas circunstancias y requisitos (la protección medioambiental, cuestiones de urbanismo, etc.) las autoridades exijan autorizaciones para la implantación de establecimientos. Sin embargo, al proclamar la libertad de establecimiento, la directiva prohíbe «supeditar la concesión de la autorización a que se demuestre la existencia de una necesidad económica o de una demanda en el mercado, a que se evalúen los efectos económicos, posibles o reales, de la actividad...» (artículo 14.5) y la «intervención directa o indirecta de competidores, incluso dentro de órganos consultivos, en la concesión de autorizaciones o en la adopción de otras decisiones de las autoridades competentes...» (art. 14.6). Estas acciones contrastan con la normativa vigente, en la que, con frecuencia, el acento se sitúa en la protección de los competidores ya instalados. Son así previsibles en el medio plazo cambios en la regulación del comercio, sobre todo minorista, orientados a conseguir la eficiencia empresarial y el aumento de las posibilidades de la competencia interempresarial e intergrupos en la distribución. Esto no conlleva el abandono de los centros urbanos tradicionales a favor de los nuevos formatos, pero sí obligará a tomar medidas efectivas a favor de la concentración de establecimientos y de una necesaria cooperación interempresarial.

La libre circulación de mano de obra, las diferencias de ingreso entre los estados miembros y las distintas cargas impositivas pueden tener grandes repercusiones en zonas fronterizas dentro de la Unión Europea. Asimismo, el libre movimiento de servicios

puede llegar a ser un problema, ya que, ante las diferencias existentes entre salarios y costes sociales, puede llevar a diversas formas de *dumping* social en el comercio minorista y mayorista. De hecho, en la zona fronteriza galaico-portuguesa se constatan estos efectos en la asimetría en el número de trabajadores que cruzan la frontera para ir a su puesto de trabajo, en las ventas detallistas de muchos productos, desde gasolinas a la mayor parte de los productos de consumo, al aprovechar el distinto tipo impositivo del IVA entre Portugal (21 por 100) y España (16 por 100), etc. Pero también, muchas de las diferencias en el comercio dentro de la eurorregión son debidas a la distinta legislación vigente en los dos países.

En los últimos años, en ambos estados ha sido muy importante la labor de promoción de normativas legales y programas para la ordenación del comercio y para favorecer la competitividad de las pequeñas y medianas empresas comerciales. Las regulaciones han tenido por objeto, fundamentalmente, normativas relacionadas con el urbanismo comercial y el desarrollo de las medianas y grandes empresas de distribución comercial, así como centros comerciales, ordenación de los horarios comerciales, defensa de los consumidores y de los usuarios, y las diversas modalidades de las ventas de los comerciantes.

En un contexto mundial tendente a la liberalización comercial, la polémica en torno a los horarios de los establecimientos comerciales tiene una particular importancia en la eurorregión, afectando a comerciantes, consumidores e instituciones sociales y religiosas. En la UE no existen directivas específicas sobre los horarios de los establecimientos comerciales, entendiéndose que su regulación respecta a cada estado miembro. El control de los horarios en el ámbito comunitario sólo se establece, y de forma indirecta, en la legislación laboral. Esto permite que entre los miembros de la UE se den situaciones muy diversas y de difícil comparación. El número de horas semanales de funcionamiento no está definido en algunos países, mientras que en otros se especifican mínimos semanales o máximos diarios. En general, es posible la apertura de los establecimientos durante un período prolongado, y en aquellos países en los que incluso el domingo es un día de cierre obligatorio se admiten excepciones (apertura de un determinado número de domingos al año, para actividades específicas, y en áreas turísticas). La competencia en materia de horarios la ejercen los gobiernos centrales, aunque a escalas regional y local se pueden realizar ajustes. En cada país, la regulación incide sobre diversos aspectos, específicamente sobre período de apertura, número de horas diarias y semanales de funcionamiento (mínimas y máximas), período diario de apertura, cierres obligatorios.

En Portugal, hasta 1977 el horario de funcionamiento de los establecimientos carecía de regulación específica, estando únicamente condicionado al cumplimiento de la legislación laboral. En ese año se introdujo la distinción entre algunos conceptos relacionados con la actividad comercial (período de funcionamiento, período de apertura y horario de trabajo) y dejó de pre-

sentar limitaciones por primera vez la apertura dominical. Desde entonces, la normativa referida a los horarios de apertura fue revisada varias veces. La norma en vigor, el Decreto-Ley n.º 48/96, de 15 de mayo, y la Portaria n.º 153/96, de 15 de mayo, ambas de 1996, permite la apertura de establecimientos comerciales y de prestación de servicios todos los días de la semana entre las 6 de la mañana y las 12 de la noche, aunque contempla algunas excepciones. La más controvertida es la de las grandes superficies comerciales de horario continuo, cuyo horario de funcionamiento fue reducido los domingos y festivos de enero a octubre entre las 8 y las 13h. A este respecto, la consideración de gran superficie se basa en el tamaño del área de venta, de forma que serían considerados como tales los establecimientos con más de 2.000 m² en los municipios de 30.000 habitantes, y de 1.000 m² en los de menor dimensión poblacional. Sin embargo, si estuviesen localizadas en municipios de interés turístico, los períodos de apertura los domingos y festivos podrían ser prolongados. En lo que se refiere a los establecimientos de conveniencia, que en Portugal se considera que son aquellos que tienen un área útil igual o inferior a 250 m², un horario de funcionamiento de 18 horas por día y en su oferta tienen productos de alimentación y droguería, pueden estar abiertos hasta las 2 de la mañana todos los días de la semana. En la práctica, hubo problemas para saber los establecimientos que estaban sujetos a determinadas normas de cierre. Para solventarlos, se elaboró en 1997 una ley que creó el catastro de los establecimientos comerciales y que facilita las labores de inspección al respecto.

En Galicia, al igual que en el resto de las comunidades autónomas españolas, el principal marco regulador es la Ley estatal 15/1996, de Ordenación del Comercio Minorista y su legislación complementaria. Galicia tiene además normas propias sobre esta materia, al tener transferida esta competencia; destacan la Ley 10/1988, de Ordenación del Comercio Interior de Galicia, así como los decretos elaborados para desarrollar la ley estatal de 1996. A diferencia de otras comunidades, que tenían leyes en materia de comercio antes de 1996, Galicia todavía no ha redactado una nueva ley para sustituir a la de 1988, aunque existe ya un anteproyecto para una nueva ley de comercio interior. En el anteproyecto se contempla la creación del Consejo Gallego de Comercio, del Registro de Actividades Comerciales de Galicia y un cuerpo de inspectores de comercio. Las leyes gallegas regulan distintas cuestiones, especialmente la ordenación de la actividad comercial, las promociones, las distintas formas específicas de venta, la apertura de nuevos establecimientos, el otorgamiento de licencias comerciales, el establecimiento de impuestos específicos y la regulación de los horarios. En el caso de los horarios, en el mes de diciembre de 2006 el Parlamento gallego aprobó por consenso entre todos los grupos parlamentarios la Ley de horarios comerciales de Galicia, que limita, además de los horarios, el número de festivos que los establecimientos comerciales pueden abrir al año. La Ley permite plena libertad de actuación a las zonas turísticas de los que denomina municipios turísticos. También tienen libertad horaria las tiendas de conveniencia, que

quedan excluidas del ámbito de aplicación de esta norma. La nueva normativa sustituyó en este aspecto a la que estaba en vigor desde 1988.

La Ley fija el máximo de horas abiertas a la semana en 72, y en 12 diarias entre las ocho de la mañana y las doce de la noche, con lo que los tres grupos coinciden en que se garantizará el servicio a los usuarios y se mejorará la conciliación de la vida laboral y la familiar. El límite diario busca incidir sobre las cadenas de establecimientos, para evitar que los grupos que tengan más de un comercio en la misma zona repartan entre ellos el horario de apertura de forma que siempre haya un establecimiento operativo. Otra de las limitaciones concierne a los días 24 y 31 de diciembre, en los que el cierre no se podrá prolongar más allá de las 20.00 horas. Junto a los horarios, la nueva ley también limita a ocho los festivos en los que se puede abrir en todo el año, incluidos los dos que pueden ser fijados en el ámbito local, e impone el cierre los cinco festivos principales de la comunidad autónoma (los días 1 de enero, 1 de mayo, 17 de mayo, 25 de julio y 25 de diciembre).

En lo que respecta a la clasificación como gran establecimiento, la Ley gallega de 1988 lo hace depender del tamaño del municipio. Así, se consideran grandes establecimientos aquellos mayores de 500 m² en municipios de menos de 9.000 habitantes, mayores de 1.500 m² para municipios comprendidos entre los 9.000 y los 50.000 habitantes, y mayores de 2.000 m² para municipios de más de 50.000 habitantes. Sólo se exige licencia comercial específica para establecimientos con más de 2.500 m². Es llamativo el caso de que puedan ser considerados grandes establecimientos aquellos que superen los 500 m².

En Portugal, el Decreto-ley n.º 339/85, de 21 de agosto de 1985, se encarga de establecer el marco regulador de la actividad comercial, definiendo las actividades de comercio y estableciendo cuáles son sus condiciones de acceso e instalación. Posteriormente, surgieron leyes específicas que versan sobre el funcionamiento de distintas formas de venta, las promociones, horarios comerciales, etc. En 1997, con objeto de la creación del catastro de establecimientos comerciales, la que durante tiempo se llamó Licencia para Grandes Superficies fue sustituida por la Licencia para Unidades Comerciales de Dimensión Relevante (UCDR). Desde la publicación de la Portaria n.º 518/04, de 20 de mayo de 2004, los límites exigidos para necesitar esta licencia dependen del tipo de comercio que se desarrolle (minorista o mayorista), del sector de actividad (alimentario o no alimentario) y de la dimensión conjunta del grupo que lleve a cabo sus actividades comerciales en Portugal. Así, se exige la licencia para UCDR en el comercio minorista alimentario o mixto si la superficie de venta es mayor de 2.000 m², para comercio minorista no alimentario si la superficie es mayor de 4.000 m², y para comercio mayorista si la superficie supera los 5.000 m². En el caso de los grupos que actúen a escala nacional, los límites a partir de los que se exige autorización son 15.000 m², 25.000 m² y 30.000 m², para cada uno de los tres casos anteriores. Además de la licencia para UCDR de estos esta-

blecimientos, se establecen limitaciones específicas de menor cuantía para aquellos establecimientos que se consideran grandes superficies, que son aquellas cuya área de venta supere los 1.000 m² de superficie o los 2.000 m², en función de si la población en la que se ubican sea menor o mayor de 30.000 habitantes. En la actualidad, el gobierno portugués está sometido a importantes presiones orientadas a cambiar la Ley de 2004 que regula este tipo de licencias por entender que es demasiado liberal y perjudicial para los pequeños establecimientos.

En lo que se refiere a la promoción del comercio minorista, tanto Galicia como la Región Norte de Portugal realizan acciones en este sentido. En Galicia, se elaboró el Plan de Renovación y Mejora del Comercio Gallego, que compromete a la administración autonómica y a las federaciones y asociaciones de comerciantes con el objeto de incentivar la demanda en el ámbito del comercio minorista. De las distintas acciones en las que participan la Xunta de Galicia y la Federación Galega de Comercio y sus asociadas, son habituales las campañas de promoción de ventas en los distintos soportes publicitarios. Planes más ambiciosos buscan la formación de los comerciantes para dar respuesta a la demanda de los consumidores y afrontar la competencia de las distintas fórmulas comerciales; también se persigue el desarrollo de agrupaciones de comerciantes, como sucede con las ayudas a los centros comerciales abiertos. Existen ayudas para emprendedores y también para aquellos autónomos que, próximos a la edad de jubilación, abandonen la actividad comercial. Por otra parte, en Portugal está en marcha el MODCOM (Sistema de Incentivos a Proyectos de Modernización del Comercio), cuyo objetivo es la modernización y la revitalización de la actividad comercial, en especial en centros con predominio del comercio independiente de proximidad, en zonas urbanas o rurales, así como la promoción de acciones dirigidas al comercio. Por ley, los empresarios están obligados a proporcionar un mínimo de 35 horas anuales de formación a sus trabajadores. En los dos países existen ayudas para la formación y adopción de nuevas tecnologías en los establecimientos.

En la Región Norte de Portugal la situación tiene un enfoque más moderno y está mucho más liberalizada que en Galicia. La comunidad autónoma española tiene controles más estrictos sobre el establecimiento de nuevas superficies y los horarios, y su actual gobierno parece orientarse hacia la protección del comercio tradicional utilizando la vía legislativa.

V. EL SECTOR COMERCIAL EN LA EURORREGIÓN

Desde la entrada en la CEE, la eurorregión acompañó la evolución de la distribución comercial experimentada en otros países, registrando cambios en todos los formatos del comercio minorista y mayorista. Los cambios acaecidos tuvieron un fuerte impacto en las relaciones entre pequeñas y grandes empresas, y entre comerciantes independientes y cadenas, que justificaron la aparición de nueva legislación en materia de licencias comerciales y, más tarde, de nuevas reglas sobre los horarios comerciales.

Pese a la convergencia de algunos indicadores con los de otros países, la variedad demográfica, geográfica y socioeconómica de la UE hace que la situación comercial de cada estado sea muy diferente, aunque se produzca un acercamiento más visible dentro de algunas regiones geográficas. Uno de los indicadores que más nos ayuda a ver este efecto es el de la densidad comercial, que relaciona los datos estructurales del comercio con el tamaño poblacional de cada país. Analizando los datos de 2003 (cuadro núm. 4), vemos que Portugal tiene el mayor número de empresas por habitante, con 137,9 establecimientos por cada 10.000 habitantes, seguido de España con 124,3 e Italia con 123,5. Por su parte, países como Alemania y el Reino Unido registran valores que se sitúan muy por debajo, en torno a las 30 empresas por cada 10.000 habitantes. Si prestamos atención al tamaño empresarial por países, se observa que los países que se sitúan en cabeza son el Reino Unido y Alemania, quienes alcanzan una media de 15,4 y 9,9 empleados/empresa. España y Portugal se encuentran entre los países con establecimientos más pequeños, con 3,1 y 2,6 empleos/empre-

CUADRO NÚM. 4
DENSIDAD COMERCIAL Y TAMAÑO EMPRESARIAL EN EUROPA EN 2003 (a)

| Países | Número Empresas | Tamaño empresarial (número de empleos/empresa) | Densidad Comercial (empresas/10.000 hab.) 2003 |
|--------------------|-----------------|---|---|
| Alemania (b) | 249.004 | 9,9 | 30,2 |
| Reino Unido..... | 202.971 | 15,4 | 34,1 |
| Francia..... | 417.713 | 4,1 | 69,6 |
| Italia..... | 711.503 | 2,5 | 123,5 |
| España | 522.032 | 3,1 | 124,3 |
| Holanda | 79.195 | 8,9 | 48,8 |
| Bélgica..... | 70.132 | 4,0 | 67,6 |
| Portugal | 143.944 | 2,6 | 137,9 |

(a) CNAE 52.

(b) Datos para Alemania de 2002.

Fuente: Eurostat, *European business*.

CUADRO NÚM. 5
FACTURACIÓN E INVERSIÓN EN LAS EMPRESAS MINORISTAS EN EUROPA EN 2003 (a)

| <i>Países</i> | <i>Facturación (millones euros)</i> | <i>Facturación/empleo (euros)</i> | <i>Inversión/empresa (euros)</i> |
|--------------------|-------------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| Alemania (b) | 317.020,6 | 129.100 | 17.400 |
| Reino Unido..... | 363.500,4 | 115.900 | 62.800 |
| Francia..... | 347.472,4 | 204.000 | 19.900 |
| Italia | 244.584,1 | 139.100 | 7.400 |
| España | 168.759,7 | 104.600 | 10.900 |
| Holanda | 55.998,1 | 199.600 | 22.400 |
| Bélgica..... | 78.968,9 | 111.700 | 25.000 |
| Portugal..... | 32.039,0 | 85.000 | 7.100 |

(a) CNAE 52.

(b) Datos para Alemania de 2002.

Fuente: *Distributive trades in Europa*.

sa, respectivamente, dejando tan sólo por debajo a Italia, con 2,5 empleos/empresa.

España y Portugal, junto con Italia, tienen una estructura comercial con un elevado número de empresas de pequeño tamaño, contrariamente a lo que sucede con los países de Europa Central y del Norte. Si se analizan los resultados de las empresas minoristas (cuadro núm. 5), volvemos a constatar que Portugal y España son los países con peores resultados empresariales en la ratio facturación/empleado, con 85.000 y 104.000 euros/empleado. Países del entorno inmediato, como Francia, Bélgica e Italia, se sitúan a considerable distancia, con una facturación que oscila entre los 139.100 y los 204.000 euros/empleado. El dato de Alemania la sitúa en la parte alta del cuadro, pese a que en 2003 la economía del país ya manifestaba síntomas de estancamiento.

En lo que respecta a la inversión (cuadro núm. 5), Portugal se sitúa como el país en peor situación relativa, con una media de casi 7.100 euros por empresa, por detrás de Italia y España. El Reino Unido se sitúa a gran distancia, con 62.800 euros.

Con estos datos, podemos ver ya que los países del área mediterránea manifiestan una estructura comercial diferente a la de los países de la Europa Central y del Norte. Es habitual que en el Sur de Europa miles de pequeños comerciantes ocupen las zonas urbanas, los centros de las ciudades y sus barrios, configurando una trama comercial muy densa y con un fuerte carácter de empresa familiar, en la que trabaja un número muy reducido de personas. Frente a ellos, se encontraría un grupo de países en los que se han producido nuevas formas de organización comercial, en los que las grandes empresas dominan una parte importante del mercado, que poseen un sector detallista más concentrado, con una baja densidad de establecimientos, más eficiente y más moderno.

Por otra parte, también se observa una tendencia hacia la concentración. En la mayor parte de los países, la densidad comercial se redujo en el horizonte 1999-2003. Un argumento adicional en este sentido lo encontramos al analizar el peso que tienen los principales operadores dentro del comercio de cada país (cuadro número 6). Vuelven en este caso a aparecer España y otros países mediterráneos, en los que el proceso de

CUADRO NÚM. 6
CUOTA DE MERCADO DE LOS TRES PRIMEROS GRUPOS DE COMERCIO MINORISTA DE ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS EN 2000

| <i>País</i> | <i>Empresa 1</i> | <i>Empresa 2</i> | <i>Empresa 3</i> | <i>Cuota(en porcentaje)</i> |
|------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------------------|
| Suecia | ICA | KF | D. Group | 95 |
| Holanda..... | Ahold | Laurus | Superunie | 83 |
| Finlandia..... | Kesko | Sok | Suomen | 80 |
| Francia..... | Carrefour | Leclerc | Intermarché | 66 |
| Dinamarca..... | FDB | Dans Superm. | Dagrofa | 63 |
| Bélgica..... | GIB | Delhaize | Colruyt | 62 |
| Austria | BML | Spar | Adeg | 56 |
| Portugal..... | Sonae | JMR | Auchan | 55 |
| Irlanda | Tesco | Dunnes | Super Value | 54 |
| Alemania | Edeka | Rewe | Aldi | 53 |
| Reino Unido..... | Tesco | Sainsbury | Asda | 52 |
| España | Carrefour | Eroski | Auchan | 44 |
| Italia..... | Coop | Auchan | GS | 32 |
| Grecia..... | Marinopoulos | Veropoulos | Sklavenitis | 25 |

Fuente: García-Durán (2001).

concentración es menor. El caso de Portugal es llamativo, al ser un país en el que el nivel de concentración supera al de Alemania y al del Reino Unido. Una posible explicación estriba en el peso que tienen los grupos nacionales como Sonae (Modelo-Continente) o JMR (Jerónimo Martins), que fueron capaces de modernizarse y ejercer de freno frente a la llegada de compañías de distribución extranjeras, quienes han tenido que acabar asociándose con ellos. En el caso español, es previsible que el proceso de concentración en la distribución siga produciéndose en los próximos años, al ser las fusiones y adquisiciones de empresas el procedimiento más utilizado para el crecimiento de las empresas del sector. Galicia es una de las comunidades autónomas en las que el sector está más concentrado. Así, frente a una cifra a escala nacional de 37,9 por 100 en enero de 2006, en esta comunidad autónoma tres cadenas controlaban el 64,6 por 100 de la cuota de superficie de venta de la distribución alimentaria: Gadisa (23,1 por 100), Eroski (22,8 por 100), y Carrefour (18,7 por 100). Las dos primeras cadenas pueden considerarse gallegas: mientras que Gadisa es una empresa coruñesa asociada a la central de compras IFA, la también coruñesa Vegalsa es la encargada del desarrollo en Galicia de supermercados bajo la marca Eroski.

En la mayor parte de los países europeos, las grandes multinacionales, junto con algunas de las empresas nacionales exitosas, dominan el sector del comercio. Los hipermercados y las tiendas de descuento se encuentran entre los modelos de comercios que han tenido especial éxito. En España y Portugal, los minoristas extranjeros contribuyeron al desarrollo positivo de las redes de distribución y de servicios en el sector de comercio. Aumentaron los niveles de productividad y de tecnología en los comercios minorista y mayorista, permitiendo ofrecer servicios de mayor calidad a los consumidores y mejorando así la competitividad del sector. La competencia comercial también ha favorecido oportunidades y nuevos retos que se expresan en formas actualizadas y modernas del comercio tradicional, que compiten con éxito con los nuevos formatos y con la gran distribución. Pero su actuación también generó costes. Solamente pocas de las estructuras de comercio antiguas han sobrevivido en el nuevo ambiente altamente competitivo. Adquisiciones, reestructuraciones y cierres han erradicado numerosos empleos, y las pérdidas de empleos en el «antiguo» sector de comercio no siempre han sido compensadas con la creación de los nuevos.

El número de empresas en el sector ha crecido en los últimos cinco años, sean medidos esos datos por el INE portugués o por el censo de empresas comerciales de la Dirección de Comercio y Servicios de Portugal (cuadro núm. 7). Queremos, en primer lugar, poner de manifiesto las diferencias entre ambas cifras. Las cifras del INE se obtienen tomando como base los códigos de licencia fiscal de los establecimientos, y es habitual que haya establecimientos que realicen distintos tipos de actividades. Mientras, los datos del censo se refieren al número de establecimientos efectivos, independientemente del número de licencias con que actúen. Al realizar el análisis de los datos del cuadro número 7, y poner en relación esas cifras con las de población,

**CUADRO NÚM. 7
EVOLUCIÓN EN EL NÚMERO DE EMPRESAS
EN PORTUGAL. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO
POR CUENTA AJENA**

| | <i>Empresas de comercio, en Portugal, INE (a)</i> | <i>Número de establecimientos mayoristas y minoristas (b)</i> |
|------------|---|---|
| 2000 | 230.516 | 198.623 |
| 2001 | 216.758 | 197.839 |
| 2002 | 223.536 | 203.434 |
| 2003 | 229.882 | 204.672 |
| 2004 | | 207.184 |
| 2005 | | 209.341 |

Fuentes: (a) INE, *Estatísticas das empresas - 2003*; (b) Direção de Serviços da Regulamentação e das Práticas de Comércio, datos a 31-12-2005.

veremos que el sector crece, pero se reduce el número de habitantes por establecimiento. La distribución de las cerca de 230.000 empresas que muestran dos datos del INE portugués refleja una concentración (85,4 por 100) en las regiones de Norte, Centro y Lisboa. Dentro de esas regiones se produce a su vez una fuerte concentración, especialmente en el comercio mayorista, en los distritos de Lisboa, Porto, Setúbal, Aveiro y Braga, con el 70,3 por 100 de los establecimientos mayoristas y el 58 por 100 de los detallistas. El comercio minorista y reparación de bienes personales y domésticos representa el 62,6 por 100. El comercio mayorista alcanza el 24,5 por 100 y el comercio, mantenimiento y reparación de vehículos automóviles y motocicletas un 12,9 por 100. En general, las empresas comerciales se caracterizan por su pequeña dimensión, tanto en número de empleados como en volumen de ventas. Así, el número medio de personas por empresa es de 2,6 en el comercio minorista, 4,2 en el sector de automoción y 4,8 en el comercio mayorista. Los mayoristas presentan una dimensión media superior a la de los minoristas, ya que un 69 por 100 de los mayoristas tiene menos de cinco trabajadores, frente al 90,8 por 100 de los minoristas.

En cuanto a su dimensión económica, la distribución sectorial es menos uniforme. Las empresas del automóvil contribuyen a las ventas totales con un 18,9 por 100, las mayoristas con el 54,0 y las minoristas con un 27,1 por 100, presentando, respectivamente los siguientes valores de volumen de ventas medias por empresa 735,2 miles, 1.101,7 miles, y 217,0 miles. En lo que se refiere al área de exposición y venta, el 78,1 por 100 de los establecimientos mayoristas tiene menos de 500 m², y el 79,9 por 100 de los minoristas tiene menos de 120 m².

Entre 2000 y 2003 el número total de empresas disminuyó en 634 unidades, hecho que originó una lenta evolución en las ratios de número de personas al servicio y del volumen de ventas de la empresa. Así, las empresas minoristas pasaron de 2,5 a 2,6 personas al servicio por empresa. La evolución del volumen de ventas fue más importante en el comercio minorista, en el que las ventas por empresa crecieron de 180,1 a 217 miles.

CUADRO NÚM. 8
EVOLUCIÓN EN EL NÚMERO DE EMPRESAS
EN ESPAÑA. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO
POR CUENTA AJENA

| | Comercio, mantenimiento y reparación de vehículos automóviles y motocicletas | Comercio mayorista y agentes comercio | Comercio minorista y reparación de bienes personales y domésticos | Número de empleados |
|-----------|--|---------------------------------------|---|---------------------|
| 1992..... | 89.047 | 105.185 | 582.885 | 2.250.682 |
| 1999..... | 78.056 | 199.794 | 604.841 | 2.641.662 |
| 2000..... | 81.255 | 208.582 | 607.848 | 2.791.492 |
| 2001..... | 82.103 | 213.394 | 602.935 | 2.828.024 |
| 2002..... | 86.472 | 221.441 | 628.065 | 3.006.032 |
| 2003..... | 85.576 | 228.999 | 621.605 | 3.093.757 |

Fuente: La distribución comercial en España 2005.

En diciembre de 2005, según los datos extraídos de la base de datos del catastro de los establecimientos comerciales, existían en el Portugal continental 177.778 establecimientos de comercio minorista, y 31.563 establecimientos de comercio mayorista.

La evolución del número de empresas en España recogida en el cuadro núm. 8 nos muestra, al igual que en el caso portugués, la tendencia general a que el número de establecimientos se incrementa. Sin embargo, se experimentan oscilaciones en esa tendencia ligadas con situaciones de estancamiento en los países respectivos. El sector del automóvil está inmerso en un proceso de cambio en los esquemas que regulan la relación entre fabricantes y distribuidores, y que pasa por incrementar el tamaño de los concesionarios y cerrar aquellos que sean incapaces de adaptarse.

La Región Norte de Portugal es, tras Lisboa, la segunda en el número de empresas de distribución instaladas (cuadro núm. 9). Si se analizan los datos con mayor detalle, podemos constatar que el área de Lisboa posee por debajo de mil mayoristas menos que la

CUADRO NÚM. 9
NÚMERO DE EMPRESAS EN EL COMERCIO,
POR REGIONES SEGÚN LA CAE REV 2 (2003)

| Regiones NUTS II | Número de empresas | | | Total |
|------------------|--|---------------------------------------|---|---------|
| | Comercio, mantenimiento y reparación de vehículos automóviles y motocicletas | Comercio mayorista y agentes comercio | Comercio minorista y reparación de bienes personales y domésticos | |
| Portugal | 29.546 | 56.392 | 143.944 | 229.882 |
| Norte | 7.117 | 19.477 | 38.425 | 65.019 |
| Centro..... | 8.316 | 11.866 | 35.142 | 55.324 |
| Lisboa..... | 9.456 | 18.653 | 47.832 | 75.941 |
| Alentejo | 2.541 | 3.338 | 11.502 | 17.381 |
| Algarve | 1.231 | 1.705 | 7.056 | 9.992 |
| Açores | 458 | 542 | 1.885 | 2.885 |
| Madeira | 427 | 811 | 2.102 | 3.340 |

Fuente: INE, Estatísticas das empresas - 2003.

Región Norte. En cuanto al número de minoristas, ésta se aproxima a la capital del país. Entendemos que el potencial económico de la región y la vasta área que comprende, pueden justificar esas diferencias.

El análisis del volumen de ventas de las empresas vuelve a hablarnos del potencial de la Región Norte de Portugal, siendo la segunda región del país en cuanto a ventas en los sectores de comercio automóvil, comercio mayorista y comercio minorista (cuadro núm. 10). En un análisis por sectores, podemos observar cómo la facturación por empresa de comercio minorista está muy por debajo de la facturación de las empresas de comercio mayoristas y de las empresas de comercialización de automóviles. Sin embargo, la situación de elevada competencia que se vive en el sector mayorista y el gran número de empresas hacen que la facturación por establecimiento en la Región Norte sea menor que en otras regiones, como la de Lisboa, en la que los resultados son muy superiores.

CUADRO NÚM. 10
VOLUMEN DE VENTAS EN EL COMERCIO POR REGIONES SEGÚN
LA CAE REV 2, 2003 - UNIDADES: MILES EUROS

| Regiones NUTS II | Volumen de ventas | | | Total |
|------------------|--|---------------------------------------|---|-------------|
| | Comercio, mantenimiento y reparación de vehículos automóviles y motocicletas | Comercio mayorista y agentes comercio | Comercio minorista y reparación de bienes personales y domésticos | |
| Portugal..... | 21.721.475 | 62.128.312 | 31.240.128 | 115.089.915 |
| Norte | 5.095.183 | 16.097.690 | 9.236.003 | 30.428.876 |
| Centro | 3.827.411 | 8.662.577 | 5.336.004 | 17.825.992 |
| Lisboa..... | 10.117.934 | 29.196.758 | 12.416.117 | 51.730.809 |
| Alentejo | 1.499.436 | 2.057.591 | 1.575.449 | 5.132.476 |
| Algarve | 606.825 | 1.109.961 | 1.275.879 | 2.992.665 |
| Açores | 259.981 | 889.258 | 627.722 | 1.776.961 |
| Madeira | 314.705 | 4.114.477 | 772.954 | 5.202.136 |

Fuente: INE, Estatísticas das empresas.

Dentro de la Región Norte se produce una concentración en el número de establecimientos en las áreas más pobladas próximas a Oporto, y que además presentan el mayor poder de compra. Así, los distritos de Porto y Braga ocupan los primeros puestos tanto en el número de establecimientos mayoristas como en el de minoristas (cuadro núm. 11). En cuanto a la ratio del número de minoristas que corresponde por mayorista, ésta nos ayuda a conocer el nivel de servicio que se presta al propio sector. Es habitual que en las regiones más pobladas, o en las que las características del comercio lo obliguen a ser más dinámico y a dar prontas respuestas a los consumidores, los minoristas exijan mejores niveles de servicio. En este caso, el área de Porto se coloca en primer lugar dentro del país, con 3,5 minoristas por mayorista. Braga ocupa el tercer lugar en la clasificación. La Región Norte es muy activa en el tráfico internacional de mercancías, especialmente en el área del Grande Porto, que posee una fuerte vocación exportadora y es dependiente del exterior en cuanto a las materias primas y bienes de equipo. Muchas de las industrias de la Región Norte están asociadas a los sectores agroalimentario (vinos especialmente), textil-calzado y maquinaria con cierto grado de especialización, industrias para las que retrasos en los plazos de entrega y la fragilidad de los productos son siempre elementos a tener en cuenta. Es así como la logística y la flexibilidad y calidad de los servicios de distribución de mercancías, tanto a escala nacional como internacional, se convierten en un elemento determinante de la capacidad competitiva de las empresas instaladas en el área. La tendencia a la deslocalización de partes del ciclo productivo, la mejora de los

accesos a Galicia, la ampliación de los puertos de Leixões (Oporto) y Vigo y la potenciación del aeropuerto internacional Francisco Sa Carneiro, con una estación de la futura línea del AVE son elementos que, a medio plazo, seguirán empujando con gran fuerza en esta dirección. Es en este contexto en el que se comprende la necesidad de contar con una buena red de empresas mayoristas, y que en el distrito de Braga, orientado hacia la elaboración de textiles, ésta sea especialmente intensa.

En cuanto al número de empleados por establecimiento mayorista, la mayoría de las empresas tienen menos de cinco empleados (cuadro núm. 12). Las comarcas con mayor nivel de desarrollo económico poseen un número más alto de trabajadores por empresa. Al detenernos en los datos de Porto y compararlos con los de Lisboa, se observa que en la primera de las ciudades hay un porcentaje más alto de empresas con un solo trabajador.

El sector comercial minorista

Los procesos de concentración de empresas y la llegada de nuevos competidores a un país con mercados muy protegidos provocó importantes cambios en el sector comercial minorista de los dos países, en los que el comercio tradicional, atomizado, de carácter local y gestión independiente, ha dejado paso a fórmulas en las que se produce la venta en establecimientos en régimen de autoservicio, de mayor tamaño, con mejor formación de sus empleados y con unas estructuras

CUADRO NÚM. 11
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA Y DISTRITOS

| Distritos | Comercio mayorista | | Comercio minorista | | Minorista/mayorista |
|--------------------------------------|--------------------|------------|--------------------|------------|---------------------|
| | Total | Porcentaje | Total | Porcentaje | |
| Aveiro..... | 2 523 | 8,0 | 11.656 | 6,6 | 4,6 |
| Beja | 432 | 1,4 | 4.826 | 2,7 | 11,2 |
| Braga (*) | 1.989 | 6,3 | 11.226 | 6,3 | 5,6 |
| Bragança (*) | 216 | 0,7 | 1.730 | 1,0 | 8,0 |
| Castelo Branco..... | 570 | 1,8 | 5.013 | 2,8 | 8,8 |
| Coimbra..... | 1.135 | 3,6 | 8.191 | 4,6 | 7,2 |
| Évora | 477 | 1,5 | 4.194 | 2,4 | 8,8 |
| Faro | 1.244 | 3,9 | 8.819 | 5,0 | 7,1 |
| Guarda..... | 367 | 1,2 | 3.657 | 2,1 | 10,0 |
| Leiria..... | 1.258 | 4,0 | 8.343 | 4,7 | 6,6 |
| Lisboa..... | 8.694 | 27,5 | 37.645 | 21,2 | 4,3 |
| Portalegre | 305 | 1,0 | 3.512 | 2,0 | 11,5 |
| Porto (*) | 7.013 | 22,2 | 24.370 | 13,7 | 3,5 |
| Santarém | 1.435 | 4,5 | 8.857 | 5,0 | 6,2 |
| Setúbal | 1.998 | 6,3 | 18.131 | 10,2 | 9,1 |
| Viana do Castelo (*) | 527 | 1,7 | 5.776 | 3,2 | 11,0 |
| Vila Real (*) | 353 | 1,1 | 3.695 | 2,1 | 10,5 |
| Viseu..... | 1.027 | 3,3 | 8.137 | 4,6 | 7,9 |
| Total Portugal Continental .. | 31.563 | 100 | 177.778 | 100 | 5,6 |

Nota: Se han señalado con asterisco los distritos pertenecientes a la Región Norte.

Fuente: O Comércio em Números, 9, DGE. Direção de Serviços da Regulamentação e das Práticas de Comercio, datos a 31-12-2005.

CUADRO NÚM. 12
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS MAYORISTAS POR DISTRITOS, SEGÚN EL NÚMERO DE EMPLEADOS

| | 1 | | 2 a 5 | | 5 a 20 | | 20 a 100 | | 100 y más | | Total | |
|------------------------|----------------------------|------------|----------------------------|------------|----------------------------|------------|----------------------------|------------|----------------------------|------------|----------------------------|------------|
| | Número de establecimientos | Porcentaje |
| Aveiro..... | 891 | 35,3 | 918 | 36,3 | 569 | 22,6 | 128 | 5,1 | 17 | 0,7 | 2.523 | 100 |
| Beja | 183 | 42,4 | 161 | 37,2 | 78 | 18,1 | 10 | 2,3 | 0 | 0,0 | 432 | 100 |
| Braga (*) | 705 | 35,4 | 747 | 37,6 | 467 | 23,4 | 63 | 3,2 | 7 | 0,4 | 1.989 | 100 |
| Bragança (*) | 47 | 21,8 | 96 | 44,4 | 65 | 30,1 | 8 | 3,7 | 0 | 0,0 | 216 | 100 |
| Castelo Branco | 231 | 40,5 | 213 | 37,4 | 102 | 17,9 | 24 | 4,2 | 0 | 0,0 | 570 | 100 |
| Coimbra | 344 | 30,3 | 420 | 37,0 | 299 | 26,3 | 62 | 5,5 | 10 | 0,9 | 1.135 | 100 |
| Évora | 132 | 27,7 | 202 | 42,3 | 129 | 27,1 | 12 | 2,5 | 2 | 0,4 | 477 | 100 |
| Faro | 424 | 34,1 | 497 | 40,0 | 256 | 20,6 | 64 | 5,1 | 3 | 0,2 | 1.244 | 100 |
| Guarda..... | 161 | 43,9 | 136 | 37,1 | 63 | 17,1 | 7 | 1,9 | 0 | 0,0 | 367 | 100 |
| Leiria..... | 371 | 29,5 | 510 | 40,5 | 313 | 24,9 | 61 | 4,9 | 3 | 0,2 | 1.258 | 100 |
| Lisboa | 2.217 | 25,5 | 3.327 | 38,3 | 2.420 | 27,8 | 642 | 7,4 | 88 | 1,0 | 8.694 | 100 |
| Portalegre | 115 | 37,7 | 116 | 38,0 | 64 | 21,0 | 9 | 3,0 | 1 | 0,3 | 305 | 100 |
| Porto (*) | 2.089 | 29,8 | 2.505 | 35,7 | 1.916 | 27,3 | 438 | 6,3 | 65 | 0,9 | 7.013 | 100 |
| Santarém..... | 405 | 28,2 | 591 | 41,2 | 362 | 25,2 | 66 | 4,6 | 11 | 0,8 | 1.435 | 100 |
| Setúbal | 748 | 37,4 | 840 | 42,0 | 317 | 15,9 | 85 | 4,3 | 8 | 0,4 | 1.998 | 100 |
| V. do Castelo (*)..... | 193 | 36,6 | 188 | 35,7 | 120 | 22,8 | 24 | 4,6 | 2 | 0,3 | 527 | 100 |
| Vila Real (*) | 107 | 30,3 | 155 | 43,9 | 73 | 20,7 | 17 | 4,8 | 1 | 0,3 | 353 | 100 |
| Viseu..... | 377 | 36,7 | 396 | 38,6 | 210 | 20,4 | 42 | 4,1 | 2 | 0,2 | 1.027 | 100 |
| Total | 9.740 | 30,9 | 12.018 | 38,1 | 7.823 | 24,8 | 1.762 | 5,6 | 220 | 0,7 | 31.563 | 100 |

Nota: Se han señalado con asterisco los distritos pertenecientes a la Región Norte.
Fuente: Estadísticas do Cadastro Comercial, Dezembro 2005 - DGE.

más eficientes y evolucionadas. Esto puede contrastarse al analizar los datos de ventas en el sector minorista de alimentación recogidos en el cuadro núm. 13. Así, el comercio tradicional en Portugal pierde en siete años el 20 por 100 de su cuota de mercado. En España, en el mismo período, 1993-1999, la pérdida es de un 8 por 100, si bien la composición de partida del lado español es distinta. En España las mayores caídas en la cuota de mercado de los establecimientos tradicionales se produjeron en la década 1986-1996, y fueron propiciadas por los movimientos liberalizadores que se produjeron en el país. En Portugal, en el momento de entrada en la CEE, la cuota de mercado de los establecimientos minoristas tradicionales era más elevada que la española. Desde 2001, la pérdida de cuota tiende a estabilizarse como consecuencia de un cambio en la composición del tipo de establecimiento. El número de establecimientos de comercio minorista de pequeña dimensión se redujo en un 50 por 100 en poco más de una década, pasando a ser unos 22.000 en 2003. En 2005 el sector logró el record de 60.000 desempleados, con la reducción de 10.000 puestos en un sólo año. Mientras, en el comercio especializado portugués el número de licencias se incrementó un 44,3 por 100 entre 2004 y 2006. De los datos del cuadro, merece la pena comentar la ralentización, e incluso caída, en cuota de mercado del formato hipermercado y el crecimiento del supermercado. De hecho, es en este último formato en donde se están introduciendo las grandes cadenas de distribución específicamente de *discount*, capaces de aplastar al comercio independiente y poner en apuros a los otros formatos, sobre

todo a los no asociados. Así, en 2004 y 2005, el comercio independiente perdió cerca de un 20 por 100 de cuota de mercado.

Pese al importante tamaño de algunas empresas portuguesas de distribución, como Sonae o Jerónimo Martins Retalho, éstas apenas realizan inversiones en Galicia. Sonae se asoció con un grupo inglés para invertir y gestionar centros comerciales en España bajo el paraguas de la empresa Sonae-Sierra. El grupo posee once centros comerciales y de ocio, de los cuales el más cercano a Galicia está en Oviedo.

Según datos facilitados por la publicación especializada *Alimarket*, los principales grupos gallegos en el ámbito de la distribución alimentaria lideran el sector dentro de la comunidad autónoma. Gadis, Eroski-Vegalsa, Froiz, Moldes y Cemar controlaban a finales del pasado ejercicio 583.000 m², más del 70 por 100 de la superficie comercial instalada total (840.000 m²), y el 67 por 100 de los supermercados instalados en la comunidad gallega. Estos niveles son similares a los de un año antes, y ponen de manifiesto que las empresas gallegas son capaces de superar el envite foráneo. En España, Carrefour sigue siendo líder absoluto de la actividad, aunque Mercadona y el grupo Eroski, que en Galicia está asociado con la empresa Vegalsa, tienen planes muy ambiciosos para la apertura de nuevos establecimientos, especialmente dentro de la comunidad autónoma. Dos de los operadores gallegos, Gadisa (10.º) y Froiz (16.º), figuran entre los veinte primeros del país tanto por número de establecimientos como por superficie de venta. Ambos mantienen una postura he-

CUADRO NÚM. 13
CUOTA DE MERCADO DE LOS FORMATOS DE COMERCIO MINORISTA DE ALIMENTACIÓN
Y BEBIDAS EN PORTUGAL (1993-1999) Y ESPAÑA (1988-2002)

| <i>Portugal</i> | <i>Hipermercados</i> | <i>Supermercados</i> | <i>Super grande/autoservicios</i> | <i>Pequeño (tradicional)</i> |
|-----------------|----------------------|----------------------|-----------------------------------|------------------------------|
| 1993..... | 36,2 | 22,5 | | 41,3 |
| 1994..... | 40,4 | 25,2 | | 34,4 |
| 1995..... | 42,4 | 28,7 | 14,8/13,9 | 28,9 |
| 1996..... | 39,9 | 34,4 | 17,9/16,5 | 25,7 |
| 1997..... | 37,8 | 37,8 | 20,0/17,8 | 24,4 |
| 1998..... | 37,8 | 39,9 | 21,7/18,2 | 22,3 |
| 1999..... | 37,2 | 42,4 | 24,1/18,3 | 20,4 |
| 2000..... | 35,8 | 45,2 | | 19,0 |
| 2001..... | 35,4 | 46,8 | | 17,8 |
| 2002..... | 34,7 | 48,6 | | 16,7 |
| 2003..... | 34,0 | 49,6 | | 16,4 |
| 2004..... | 32,8 | 50,8 | | 16,4 |
| 2005..... | 31,8 | 53,0 | | 15,2 |

| <i>España</i> | <i>Hipermercados</i> | <i>Supermercados</i> | <i>Autoservicios</i> | <i>Pequeño (tradicional)</i> |
|---------------|----------------------|----------------------|----------------------|------------------------------|
| 1988..... | 15,0 | 37,0 | 16,0 | 32,0 |
| 1989..... | 18,0 | 39,0 | 16,0 | 27,0 |
| 1990..... | 20,0 | 41,0 | 15,0 | 24,0 |
| 1991..... | 23,4 | 41,6 | 14,9 | 20,1 |
| 1992..... | 26,0 | 41,8 | 14,3 | 17,9 |
| 1993..... | 28,6 | 42,1 | 13,2 | 16,1 |
| 1994..... | 31,0 | 44,0 | 12,0 | 13,0 |
| 1995..... | 33,0 | 45,0 | 10,0 | 12,0 |
| 1996..... | 33,0 | 46,0 | 10,0 | 11,0 |
| 1997..... | 32,3 | 48,1 | 9,2 | 10,4 |
| 1998..... | 31,6 | 50,6 | 8,8 | 9,0 |
| 1999..... | 29,9 | 54,0 | 8,1 | 8,0 |
| 2000..... | 29,0 | 55,9 | 7,7 | 7,4 |
| 2001..... | 28,2 | 58,5 | 6,8 | 6,5 |
| 2002..... | 25,7 | 62,0 | 6,4 | 5,9 |

Fuentes: AC Nielsen, APED (2001); Luque (1998), ANGED (2001) e Idelco (2003, 2004), citado en Ruzo *et al.* (2004).

gemónica en Galicia, salvo en la provincia de Ourense. Gadisa es, además, la tercera empresa que más puestos tiene en la comunidad gallega (4.595). Froiz es la firma gallega que tiene una más clara apuesta hacia el mercado portugués; factores como la cercanía, el ser su vía natural de expansión o la presión a la que la sometieron el resto de los actores del mercado justificarían esta decisión. Gadisa y Eroski-Vegalsa se apuntan al fuerte crecimiento del mercado interno, pese a tener tamaño suficiente como para dar el salto, así como capacidad logística para ello. De estas dos empresas, Eroski-Vegalsa renunció de forma explícita a la entrada en el país vecino para centrar sus esfuerzos en Galicia, en donde aspira a ser líder. En cuanto a Gadisa, ha decidido entrar en Portugal con su marca de tiendas de electrodomésticos, desistiendo, al menos por el momento, de entrar con sus supermercados.

Tal como anteriormente se apuntaba, se está produciendo una concentración de las grandes empresas de distribución en aquellas áreas más pobladas. Aunque no contamos con datos fiables, en Portugal parece haberse producido un alto crecimiento en el número de aperturas desde 2004, aprovechando el cambio legis-

CUADRO NÚM. 14
NÚMERO DE HIPERMERCADOS Y CENTROS
COMERCIALES

| | <i>1991</i> | <i>2001</i> | <i>2005</i> |
|-----------------------|-------------|-------------|-------------|
| Braga..... | n.d. | 5 | n.d. |
| Bragança..... | n.d. | 1 | n.d. |
| Porto..... | n.d. | 8 | n.d. |
| Vila Real..... | n.d. | 2 | n.d. |
| Viana do Castelo..... | n.d. | 1 | n.d. |
| A Coruña..... | 4 | 7 | 13 |
| Lugo..... | 0 | 3 | 4 |
| Ourense..... | 0 | 2 | 2 |
| Pontevedra..... | 3 | 9 | 15 |

Fuente: APED, Anuario La Caixa (2006).

lativo. En los últimos meses, y previendo futuros cambios en la norma, la prensa portuguesa se hace eco de forma continua de las peticiones para nuevas aperturas. En el lado español, fue el período que siguió a la

promulgación de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista el que provocó las mayores peticiones de licencias. La lenta tramitación de éstas, así como la dificultad para encontrar empresas que construyesen los establecimientos, más ocupadas en la construcción residencial, retrasó la apertura de muchos de ellos. En la actualidad, en el área de Vigo hay tres grandes establecimientos en construcción, y cinco más en avanzada fase de tramitación.

VI. CONCLUSIONES

En nuestro trabajo hemos buscado ofrecer una visión de la situación que vive el comercio de los dos territorios. Desde la entrada en la CEE hace más de veinte años, y especialmente tras la creación de la eurorregión, se ha experimentado una profunda transformación del tejido comercial. La llegada de empresas de distribución foráneas, que trajeron consigo nuevas fórmulas organizativas y nuevos formatos comerciales más atractivos para los consumidores, provocó crisis en aquellas empresas que no quisieron o no supieron adaptarse y cambiar al mismo tiempo que lo hacía su público.

Sin embargo, la situación en los dos lados de la frontera es desigual. Así, hemos comprobado cómo, en el caso de Galicia, el sector se encuentra bastante regulado, al contrario que el lado portugués, caracterizado por un sector más liberalizado. Esto ha posibilitado en este último país la aparición de centros comerciales y grandes superficies, conformando un sistema de distribución más moderno que el español que, al amparo de la regulación del sector, ha tenido que apostar por formatos como los supermercados. Sin embargo, nosotros pensamos que la progresión del comercio es inevitable a uno y otro lado de la frontera.

Por otra parte, los datos han permitido comprobar cómo el comercio se concentra fundamentalmente donde existe población o poder de compra. Así, en el caso portugués esto se produce alrededor de la ciudad de Porto, mientras que en el caso gallego el fenómeno se puede observar sobre todo en las ciudades de Coruña y Vigo. Esta última ciudad se ve favorecida por dos elementos adicionales, a saber, la cercanía a la frontera portuguesa, y por tanto a ese mercado, y una mayor renta en el lado gallego de la frontera.

En este contexto, el comercio tradicional intenta sobrevivir, pero no siempre tiene capacidad para adaptarse a los cambios que tienen lugar en las preferen-

cias o actitudes del consumidor. Eso da lugar a que haya un continuo abandono por parte de las empresas del sector, si bien rápidamente se produce el reemplazo de éstas.

Finalmente, es necesario resaltar que nos enfrentamos a algunas limitaciones que han dificultado la tarea de realizar el presente trabajo. La más importante es la de insuficiencia de datos estadísticos fiables, actualizados, suficientemente desagregados a escala espacial y temporal, y además comparables entre ambos países.

BIBLIOGRAFÍA

- ANGED (2001), *Informe anual 2001*, Asociación Nacional de Grandes Empresas de Distribución, Madrid.
- APED (2001), *Anuário da distribuição portuguesa*, Associação Portuguesa de Empresas de Distribuição, Lisboa.
- BARREIRO, B.; DÍEZ DE CASTRO, J. A.; LOSADA, F.; RUZO, E., y SÁNCHEZ, G. (2004), *El sector comercial minorista en Galicia: Comportamiento del consumidor gallego*, Xunta de Galicia, Consellería de Innovación, Industria e Comercio, Dirección Xeral de Comercio e Consumo, Santiago de Compostela.
- DIRECÇÃO GERAL DA EMPRESA (1999-2005), *O comércio em números*, DGE- Direcção de Serviços da Regulamentação e das Práticas de Comercio, Lisboa.
- EURES (2003), *Estudio sobre las tendencias de la movilidad en la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal*, EURES, Valença, en la web <http://www.eures-norteportugal-galicia.org>
- (2005), *Estudio sobre las tendencias del empleo y de la movilidad en la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal*, EURES, Valença, en la web <http://www.eures-norteportugal-galicia.org>
- GARCÍA-DURÁN (2001), *Vademécum del comercio minorista*, Gestión 2000-Instituto de estudios del libre comercio, Madrid.
- INE (2004), *Anuário estatístico. Galicia-Norte de Portugal*, Instituto Nacional de Estatística, IGE-Instituto Galego de Estatística, Porto.
- LA CAIXA (2006), *Anuario Económico de España*, La Caixa, Servicio de Estudios, Barcelona.
- LUQUE MARTÍNEZ, T. (dir.) (1998), *Comercio minorista y comportamiento del consumidor granadino*, Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Granada, Granada.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA (1999), *Estudio sobre la estructura del comercio minorista en España*, Dirección General de Comercio Interior, Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y PYME / Consejo Superior de Cámaras oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España, Madrid.
- (2006), *Informe sobre la distribución comercial en España 2005*, Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, Madrid.
- RUZO, E.; DÍEZ DE CASTRO, J.; BARREIRO, B., y LOSADA, F. (2004), «Radiografía del sector comercial minorista en Galicia», *Revista Galega de Economía* 13-1,2: 1-31.

NUEVAS TENDENCIAS EN EL COMERCIO EXTRANJERO DE GALICIA

Ana Esther Castro
José Francisco Teixeira (*)

Universidad de Vigo

Resumen

En este trabajo se analiza la evolución del comercio de Galicia con el extranjero entre los años 2000 y 2005. Se constata que, aunque persisten algunos de los desequilibrios tradicionales, maduraron durante el período cambios de amplio alcance. Entre ellos destacan el notable incremento en el grado de apertura, la especialización del comercio en sectores abiertos a una fuerte competencia internacional, y la existencia de una tímida diversificación sectorial y geográfica del comercio.

Palabras clave: economía de Galicia, comercio exterior.

Abstract

In this article we analyse the evolution in Galician foreign trade between the years 2000 and 2005. We confirm that, even though some of the traditional imbalances continue to persist, wide-sweeping changes took place during the period. Amongst these we may single out the substantial increase in the degree of openness, the specialisation of trade in sectors open to strong international competition, and the existence of a timid sectoral and geographical diversification of trade.

Key words: economy of Galicia, foreign trade.

JEL classification: F14, R12.

I. INTRODUCCIÓN

La tesis tradicional sobre las características de las relaciones de los agentes económicos gallegos con el extranjero ha tenido que ser parcialmente revisada estos últimos años. De la comparación de las cifras de comercio extranjero respecto de lo que ocurría con otras zonas de España, se deducía que la economía gallega era poco abierta, poco competitiva y muy dependiente respecto del exterior (1). Esto es, el conocido desequilibrio exterior de la economía española alcanzaba un mayor grado de gravedad en el caso gallego. Además, ese serio desequilibrio externo se evidenciaba todavía más cuando del análisis de los macroagregados de comercio exterior se pasaba al más pormenorizado de las partidas de comercio de los diferentes sectores económicos. Bastaba analizar un reducido número de sectores económicos para abarcar la práctica totalidad del comercio; el resto podía considerarse marginal a efectos de las relaciones con el exterior. Esa alta concentración era además extensible a las zonas de localización de las actividades económicas y al destino de las exportaciones. Incluso esos selectos sectores que mantenían relaciones con el exterior estaban conformados por pocas y grandes empresas, esto es, eran en sí sectores industriales muy concentrados. En suma, la excesiva dependencia de las decisiones de pocos agentes económicos en las relaciones económicas con el exterior denotaba una mayor precariedad de la economía gallega.

En esa situación afrontaron los agentes económicos gallegos la entrada en la CEE en 1986, la aplicación del

Acta Única Europea en 1992 y la entrada de la economía española en el área euro en 1999. De una situación de protección respecto del exterior y de un hábito al uso de la herramienta de la devaluación como recurrente mecanismo de corrección de pérdida de competitividad, pasaron, como el resto de los agentes económicos españoles, a otra situación de absoluta libertad del movimiento de personas, capitales y mercancías con la mayoría de sus competidores potenciales, a la rígida disciplina monetaria y cambiaria del BCE y al uso de una moneda común con los principales países con los que comercian. Buena parte de los elementos de protección exterior o de corrección político-económica muy utilizados en el pasado no existen hoy.

También en esa situación de desequilibrio exterior a la que nos referimos al principio afrontaron los agentes económicos gallegos, desde la práctica totalidad de la década de los noventa, el intenso proceso de globalización económica que, de forma tan acusada, está transformando las relaciones económicas internacionales.

Durante todos estos años, las relaciones económicas de Galicia con el extranjero experimentaron una profunda y constante transformación de modo que, actualmente, la composición, el origen y el destino de las principales partidas de comercio son totalmente distintos. Desde mediados de la década de los ochenta, es perceptible el comienzo de un proceso de especialización comercial que acabó por madurar en el período en el que se centra nuestro análisis: los primeros cinco años de la década de 2000 (2).

En los apartados que siguen analizamos, en primer lugar, la evolución del grado de apertura comercial y la evolución del saldo del comercio extranjero; posteriormente, el análisis se centra en la dinámica de las exportaciones y de las importaciones, y por último, presentamos las principales conclusiones.

II. GRADO DE APERTURA Y TASA DE COBERTURA DEL COMERCIO EXTERIOR DE GALICIA

Es quizás el análisis de la evolución del grado de apertura el que permite confirmar la consolidación del profundo cambio en el comportamiento exterior de la economía gallega. En una década (1995-2005) el índice de apertura pasó del 30 al 56 por 100 (3), como puede verse en el cuadro núm. 1. En este mismo período los valores correspondientes a la economía española son 36 y 42,5 por 100 es decir, la dinámica de apertura de la economía gallega fue superior a la del conjunto de la economía española.

La evolución del grado de apertura está estrechamente ligada a la dinámica industrial de Galicia. Como es sabido la tradicional localización del tejido industrial en la franja atlántica, se acentuó en mayor medida durante el proceso de fuerte expansión experimentado en estos últimos años (Martínez y Rojo, 2005). De hecho, las operaciones con el exterior vinculadas a las provincias de Lugo y Orense son cada vez más marginales, y apenas aportan el 7 por 100 de las exportaciones totales y el 5 por 100 de las importaciones en 2005. El intenso crecimiento de las exportaciones se registró en actividades económicas localizadas en la provincia de Pontevedra; de hecho, ya en 2000, Pontevedra se afianzó como la cuarta provincia española más exportadora (4). El crecimiento de las actividades de importación fue todavía mayor, siendo la provincia de La Coruña la que experimentó el incremento más acusado (5).

CUADRO NÚM. 1
GRADO DE APERTURA, TASA DE COBERTURA Y SALDO COMERCIAL DE GALICIA

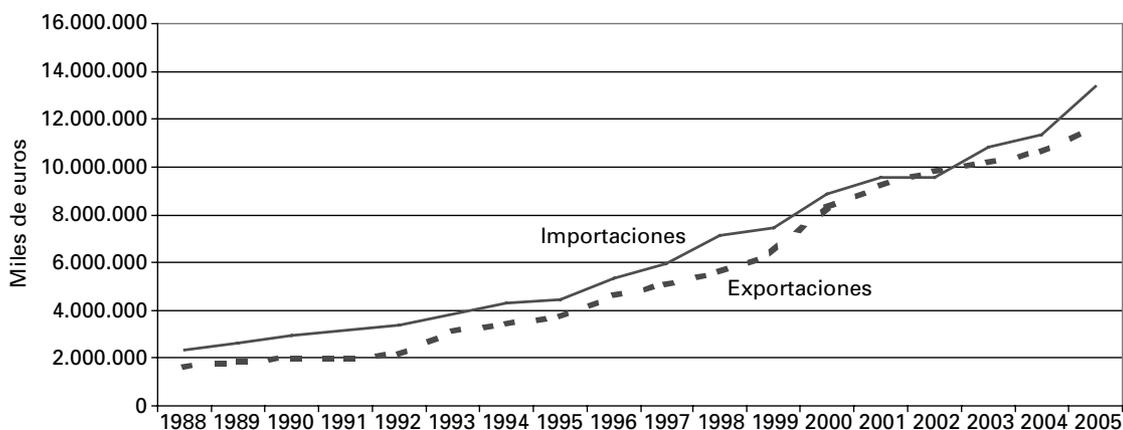
| | Grado de apertura (porcentaje) | Tasa de cobertura (porcentaje) | Saldo comercial (millones de euros) |
|----------|-----------------------------------|-----------------------------------|--|
| 1995 ... | 30,11 | 87,90 | -476,14 |
| 1996 ... | 34,22 | 91,47 | -394,31 |
| 1997 ... | 37,44 | 90,97 | -484,03 |
| 1998 ... | 40,12 | 85,24 | -926,27 |
| 1999 ... | 40,80 | 91,08 | -588,76 |
| 2000 ... | 52,58 | 93,29 | -597,11 |
| 2001 ... | 53,70 | 98,39 | -151,51 |
| 2002 ... | 50,95 | 106,23 | 571,10 |
| 2003 ... | 51,15 | 97,20 | -287,13 |
| 2004 ... | 50,75 | 95,39 | -507,63 |
| 2005 ... | 56,04 | 88,81 | -1.520,09 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del *Instituto Galego de Estatística* y la base de datos COMEX.

El saldo de la balanza comercial es tradicionalmente deficitario, si bien no alcanza valores muy elevados (véanse cuadro núm. 1 y gráfico 1). En los primeros años de la década de 2000 tendió a reducirse, e incluso registró un superávit en el año 2002 (6). Del análisis sectorial se deduce que es posible diferenciar tres tipos de actividades económicas en función de su resultado exterior: existe un grupo de sectores tradicionalmente superavitario, un segundo grupo deficitario y un tercer grupo de sectores cuyo saldo o bien está prácticamente equilibrado, o bien, aunque sea cambiante, no es cuantitativamente muy relevante (véase cuadro núm. 2).

La cobertura por países experimentó durante estos años una variación importante. Francia y Portugal, que, como veremos, son los países con los que Galicia mantiene un mayor volumen de comercio, siguieron una tendencia distinta. El saldo deficitario que venía re-

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES Y LAS EXPORTACIONES DE GALICIA
(Unidades monetarias constantes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del *Instituto Galego de Estatística*.

CUADRO NÚM. 2
SECTORES ECONÓMICOS SUPERAVITARIOS Y DEFICITARIOS EN EL COMERCIO EXTERIOR GALLEGO

| <i>Sectores tradicionalmente superavitarios</i> | <i>Sectores tradicionalmente deficitarios</i> |
|--|---|
| 34. Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques. 18. Industria de la confección y la peletería. 26. Fabricación de otros minerales no metálicos. 31. Fabricación de maquinaria y material eléctrico. 21. Industria del papel. 19. Preparación, curtido y acabado del cuero; fabricación de artículos de marroquinería y viaje; artículos de albartería, talabartería y zapatería. | 11. Extracción de crudos de petróleo y gas natural; actividades de los servicios relacionados con las explotaciones petrolíferas y de gas, excepto actividades de prospección. 27. Metalurgia. 24. Industria química. 29. Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico. 01. Agricultura, ganadería, caza y actividades de los servicios relacionados con ellas. 10. Extracción y aglomeración de antracita, hulla, lignito y turba. 13. Extracción de minerales metálicos. 17. Industria textil. |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del *Instituto Galego de Estatística* y la base de datos COMEX.

gistrando el comercio con Francia, que era el más alto del comercio exterior gallego, se fue reduciendo paulatinamente hasta convertirse en un notable superávit desde 2004. Por otro lado, el comercio con Portugal fue superavitario durante todo el período, y sólo a partir de 2004 su volumen es superado por el saldo registrado en el comercio con Francia.

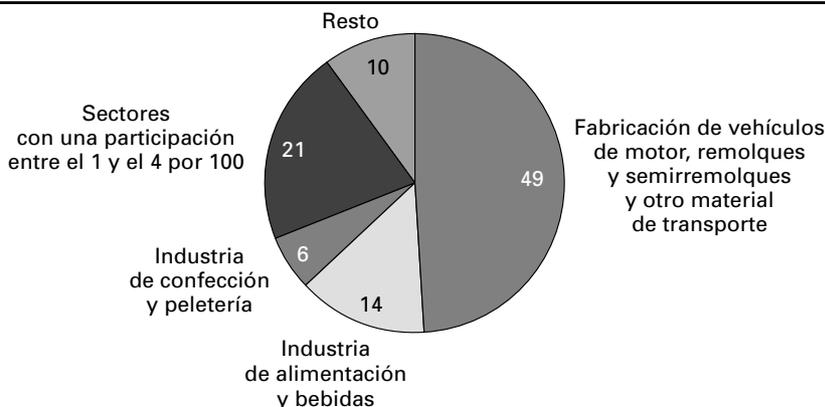
III. ANÁLISIS SECTORIAL Y GEOGRÁFICO DE LAS EXPORTACIONES GALLEGAS

Lo ocurrido en el sector de la exportación es quizá la prueba más evidente de la importante expansión industrial que se produjo en la zona atlántica de Galicia en los últimos años. Las exportaciones totales crecieron en términos físicos un 41,03 por 100 de 2000 a 2005, alcanzando la cifra record de 12.101 millones de euros este último año.

El alto grado de concentración sectorial de la industria gallega, muy vinculado a la expansión de un número muy reducido de empresas, explica, como veremos, lo fundamental de la dinámica exportadora, tal y como se viene evidenciando desde tiempo atrás (7). Ahora bien, al lado de esta dinámica general, también debemos destacar un tímido avance en la capacidad exportadora de sectores que, tradicionalmente, estaban poco vinculados con el exterior. Se constata por tanto un avance en la solución de algunos de los desequilibrios del comercio gallego con el extranjero, por cuanto el comercio se diversificó hacia un conjunto más amplio de sectores económicos.

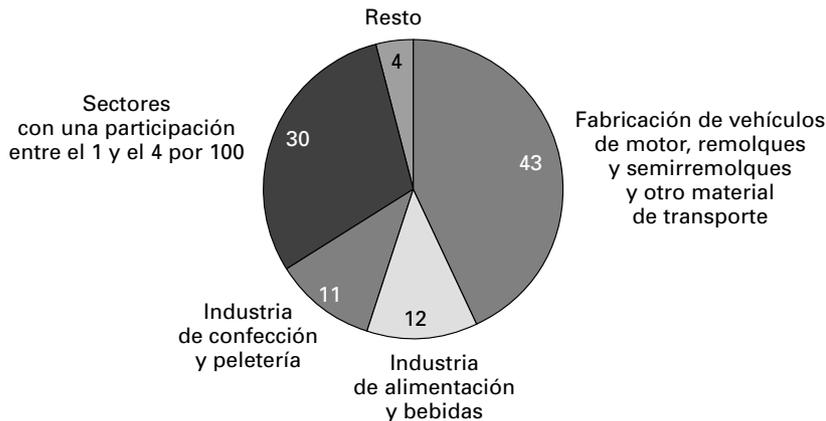
En cualquier caso, en 2005 el conjunto de las exportaciones de Galicia al extranjero sigue muy concentrada en torno a tres sectores que representan dos tercios del volumen global (véanse gráficos 2 y 3); otro 30 por 100 proviene de trece sectores (que individualmente absorben un volumen de exportación entre un 1 y un 4

GRÁFICO 2
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES EN 2000
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del *Instituto Galego de Estatística* y la base de datos COMEX.

GRÁFICO 3
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES EN 2005
 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del *Instituto Galego de Estatística* y la base de datos COMEX.

por 100 del total); los demás sectores absorben el restante 4 por 100 del comercio de exportación (8). Este carácter concentrado, tan característico del comportamiento exterior de la economía gallega, era mayor en el momento de incorporación de España al área euro. En 2000, los mismos tres sectores mayoritarios exportaban el 69 por 100 del total; los sectores cuya participación relativa estaba entre el 1 y el 4 por 100 eran 10 y sumaban el 21 por 100, y el resto de sectores apenas superaba el 10 por 100 del total (véase cuadro núm. 3).

El sector de *fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques más fabricación de otro material de transporte* es, sin duda, el principal sector exportador de la economía gallega desde hace décadas. En 2005 alcanzó un volumen de 5.359 millones de euros, lo cual supone un 44 por 100 de volumen global de exportación, si bien su importancia relativa se redujo cinco puntos debido al intenso crecimiento de las exportaciones totales gallegas. El crecimiento real de las exportaciones de este sector es significativo, por cuanto se situó por encima del 25 por 100 entre 2000 y 2005 (9).

El segundo lugar en importancia lo ocupa un sector muy consolidado en el comercio extranjero gallego —la *industria de productos alimentarios y bebidas*—; muy vinculado a las actividades pesqueras, conserveras y sus derivados, mantiene un ritmo de gran dinamismo y creció en términos físicos un 18 por 100, si bien, su importancia relativa respecto de 2000 descendió del 13,7 por 100 al 11,51 por 100.

Es el *sector de la confección y peletería* el tercer sector por importancia de sus exportaciones respecto del total. Las exportaciones de este sector duplican su importancia en el total respecto de su nivel en 2000, hasta situarse en el 10,5 por 100 en 2005. En sólo cinco años su crecimiento ha sido espectacular, por cuanto supera el 243 por 100.

El destino de las exportaciones es un fiel reflejo de la distribución sectorial. El estrecho vínculo del sector

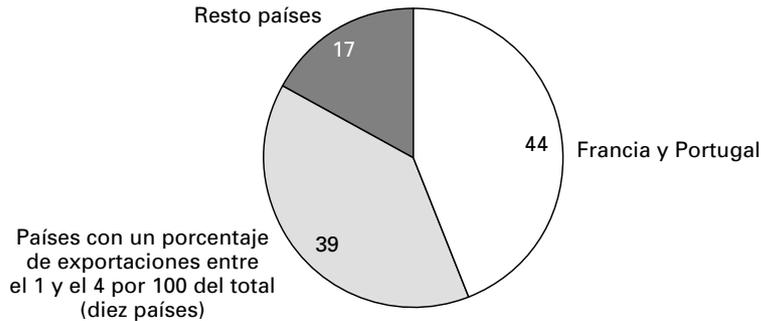
CUADRO NÚM. 3
SECTORES CON UN PESO RELATIVO
EN LAS EXPORTACIONES TOTALES DE 2005
ENTRE EL 1 Y EL 4 POR 100

| Sector | Porcentaje |
|---|------------|
| 23. Coquerías, refinado de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares | 3,92 |
| 27. Metalurgia | 3,64 |
| 17. Industria textil..... | 3,21 |
| 26. Fabricación de otros minerales no metálicos | 2,99 |
| 31. Fabricación de maquinaria y material eléctrico | 2,71 |
| 24. Industria química | 2,64 |
| 20. Industria de la madera y de la corteza, excepto muebles; cestería y espartería | 2,47 |
| 21. Industria del papel | 1,86 |
| 29. Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico..... | 1,48 |
| 19. Preparación, curtido y acabado del cuero; fabricación de artículos de marroquinería y viaje; artículos de albartería, talabartería y zapatería..... | 1,31 |
| 28. Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo | 1,24 |
| 05. Pesca, acuicultura y actividades de los servicios relacionados con ellas..... | 1,11 |
| 25. Fabricación de productos de caucho y materias plásticas..... | 1,05 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del *Instituto Galego de Estatística* y la base de datos COMEX.

de automoción con Francia y de los otros sectores con Portugal permite explicar por qué las exportaciones dirigidas hacia estos dos países representan, en 2005, el 49,5 por 100 del total de las exportaciones de Galicia al extranjero. Con todo, las exportaciones dirigidas a Francia prácticamente duplican a las dirigidas hacia Portugal.

GRÁFICO 4
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES EN 2000
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del *Instituto Galego de Estatística* y la base de datos COMEX.

Desde la incorporación de España a la Unión Monetaria Europea, estos dos países se afianzaron como destino de la exportaciones gallegas (véanse gráficos 4 y 5). En efecto, si en 2000 las exportaciones dirigidas a Francia eran 2.215 millones de euros, y 1.419 millones de euros a Portugal, tan sólo cinco años más tarde estas cifras, una vez descontado el efecto del aumento de los precios, se situaban en 3.809 millones de euros y 1.984 millones de euros, respectivamente.

Buena prueba del elevado grado de concentración geográfica comentado es la enorme diferencia entre el peso relativo del comercio con estos dos países y el resto. El conjunto de países a los que Galicia exporta más del 1 por 100 de sus exportaciones totales son quince en 2005, cinco más que en 2000, si bien es detectable, en el intervalo de años que consideramos en este trabajo, que el comercio extranjero también registró un avance hacia la diversificación de los destinos de la exportación (véase cuadro núm. 4).

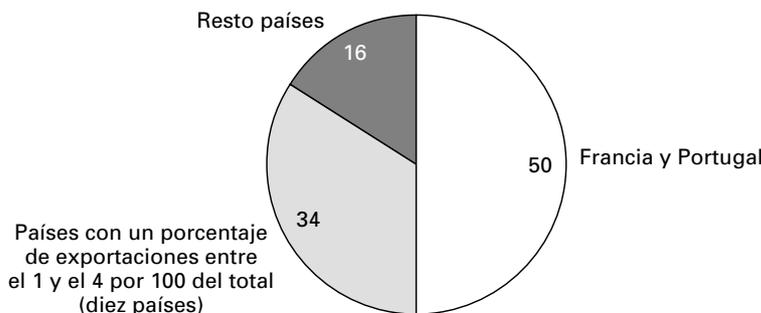
Debe destacarse que este avance en la diversificación no se produjo por la intensificación del comercio con los países de la Unión Europea. De hecho, incluso considerando el comercio con Francia y Portugal, el

CUADRO NÚM. 4
PAÍSES CON LOS QUE GALICIA MANTIENE EN 2005
UN VOLUMEN DE COMERCIO DE EXPORTACIÓN
SUPERIOR AL 1 POR 100 DEL TOTAL

| | |
|--------------------------|-------|
| 001. Francia | 32,54 |
| 010. Portugal..... | 16,95 |
| 005. Italia | 5,31 |
| 006. Reino Unido | 3,77 |
| 453. Bahamas..... | 3,22 |
| 004. Alemania..... | 3,12 |
| 003. Holanda | 3,04 |
| 028. Noruega | 2,02 |
| 400. Estados Unidos..... | 1,82 |
| 208. Argelia..... | 1,77 |
| 009. Grecia | 1,74 |
| 204. Marruecos..... | 1,70 |
| 412. México..... | 1,51 |
| 017. Bélgica | 1,47 |
| 052. Turquía..... | 1,32 |
| 442. Panamá..... | 1,17 |
| 740. Hong-Kong..... | 1,09 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del *Instituto Galego de Estatística* y la base de datos COMEX.

GRÁFICO 5
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES EN 2005
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del *Instituto Galego de Estatística* y la base de datos COMEX.

**CUADRO NÚM. 5
COMERCIO DE EXPORTACIÓN CON ITALIA, REINO UNIDO Y ALEMANIA EN LOS AÑOS 2000 Y 2005**

| | <i>Exportación 2000 (miles euros)</i> | <i>Exportación 2000 (porcentaje sobre el total)</i> | <i>Exportación 2005 en unidades monetarias de 2000</i> | <i>Exportación 2005 (porcentaje sobre el total)</i> |
|-------------------|---|---|--|---|
| Italia | 705.567,96 | 8,5 | 621.846,57 | 5,3 |
| Reino Unido | 607.015,20 | 7,3 | 441.577,62 | 3,7 |
| Alemania | 600.841,59 | 7,2 | 365.186,53 | 3,1 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del *Instituto Galego de Estatística* y la base de datos COMEX.

crecimiento real de las exportaciones en un 26 por 100 no impidió que el peso relativo de la exportaciones a la Unión Europea se redujese del 81 por 100 al 73 por 100 del total. Esta disminución se debe, especialmente, a la severa reducción del volumen real de exportaciones dirigidas a tres de los grandes países de la Unión: Italia, Reino Unido y Alemania (cuadro núm. 5). Por su parte, los nuevos países miembros, aun cuando incrementaron sus compras a Galicia durante estos años, siguen manteniendo una presencia marginal, por cuanto el volumen global de comercio dirigido a todos ellos no llega al 2 por 100 del total.

IV. ANÁLISIS SECTORIAL Y GEOGRÁFICO DE LAS IMPORTACIONES GALLEGAS

El comercio de importación presenta un perfil diferenciado respecto de lo que observamos en las ventas al exterior. El crecimiento experimentado fue más intenso (en 2005 es un 51,8 por 100 mayor que su valor cinco años antes) y, como es de esperar, el grado de

concentración sectorial y geográfico alcanza aquí sólo valores moderados. Además, la dependencia del comercio de importación de las necesidades internas de abastecimiento implica que la incidencia de la especialización industrial no sea tan apreciable como en el caso de las exportaciones.

Con todo, el sector de *fabricación de vehículos de motor, remolques, semirremolques y otro material de transporte* también presenta un peso relativo claramente superior al resto de los sectores productivos. En 2005 le siguen en importancia cinco sectores cuyo peso relativo conjunto abarca el 41,86 por 100 de los 8.547 millones de euros a que ascendían las importaciones totales (véanse gráficos 6 y 7).

1) Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques y fabricación de otro material de transporte (porcentaje de importaciones, respecto del total: 32,23 por 100).

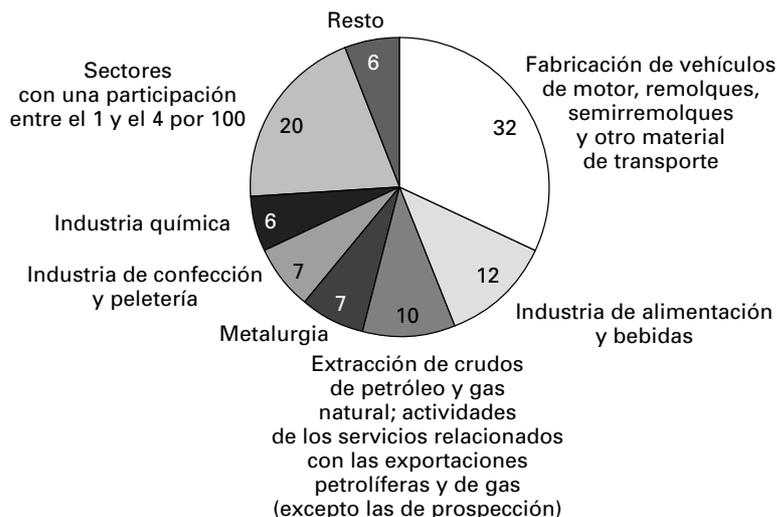
2) Industria de productos alimentarios y bebidas (porcentaje de importaciones, respecto del total: 11,55 por 100).

**GRÁFICO 6
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS IMPORTACIONES EN 2000
(En porcentajes)**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del *Instituto Galego de Estatística* y la base de datos COMEX.

GRÁFICO 7
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS IMPORTACIONES EN 2005
 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Galego de Estatística y la base de datos COMEX.

3) Extracción de petróleo y gas natural (porcentaje de importaciones, respecto del total: 10,44 por 100).

4) Metalurgia (porcentaje de importaciones, respecto del total: 7,21 por 100).

5) Industria de la confección y la peletería (porcentaje de importaciones, respecto del total: 6,81 por 100).

6) Industria química (porcentaje de importaciones, respecto del total: 5,85 por 100).

El volumen de lo importado creció en todos estos sectores económicos a un fuerte ritmo. De ahí que aquellos sectores que no lograron mantener ese vigoroso ritmo de crecimiento hayan registrado un ligero retroceso en términos relativos. Esto ocurre con los sectores de *fabricación de vehículos de motor, remolques, semirremolques y otro material de transporte* (del 33,8 al 32,23 por 100), *industria de productos alimentarios y bebidas* (del 12,7 al 11,5 por 100) y *extracción de petróleo y gas natural* (del 12 al 10,44 por 100).

Los tres grandes sectores exportadores de la economía gallega absorben el 50 por 100 de las importaciones totales que realiza Galicia, si bien, el peso de la *industria de la confección y la peletería* es aquí menor. Aun así, el elevado nivel de las exportaciones permite que las tasas de cobertura de estos tres importantes sectores en el comercio exterior gallego sean, salvo para la *industria de productos alimentarios y bebidas*, superiores a 100 (cuadro núm. 6).

El siguiente conjunto de sectores económicos por importancia en el comercio de importación (cantidades situadas entre el 1 y el 4 por 100 del total) apenas superan el 20 por 100 de todas las importaciones que realiza Galicia. Quizá con la excepción de la *industria textil*, cuyas importaciones crecen de un 2,89 por 100 a

CUADRO NÚM. 6
TASAS DE COBERTURA EN EL AÑO 2005

| Sectores | Tasa de cobertura en 2005 (porcentaje) |
|---|--|
| 34. Fabricación de vehículos de motor, remolques, semirremolques y otro material de transporte..... | 120,19 |
| 15. Industria de productos alimentarios y bebidas | 87,14 |
| 18. Industria de la confección y la peletería..... | 137,28 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Galego de Estatística y la base de datos COMEX.

un 3,74 por 100 del total entre 2000 y 2005, apenas se experimentan cambios en el peso relativo de estos sectores durante el período analizado (cuadro núm. 7).

En el análisis del origen de las importaciones sí que se han detectado cambios muy significativos durante los cinco primeros años de la década de 2000. Francia y Portugal siguen siendo, como ocurría con el comercio de exportación, los principales mercados, si bien la evolución del comercio siguió ritmos radicalmente distintos con cada uno de esos países. El comercio con Francia registró un brusca caída que alcanzó el 16,8 por 100 en términos absolutos, y lo contrario se produjo con el comercio procedente de Portugal, que duplicó su valor. Como consecuencia, el peso relativo de estos dos grandes mercados del comercio internacional gallego descendió doce puntos, hasta representar en 2005 el 31 por 100 del total (véanse gráficos 8 y 9).

CUADRO NÚM. 7
SECTORES CON LOS QUE GALICIA MANTIENE
EN 2005 UN VOLUMEN DE COMERCIO DE
IMPORTACIÓN ENTRE EL 1 Y EL 4 POR 100 DEL TOTAL

| Sectores | Porcentaje |
|--|------------|
| 17. Industria textil | 3,74 |
| 23. Coquerías, refinado de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares | 3,04 |
| 29. Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico | 2,93 |
| 20. Industria de la madera y la corteza, excepto muebles; cestería y espartería | 2,40 |
| 01. Agricultura, ganadería, caza y actividades de los servicios relacionados con ellas | 1,70 |
| 05. Pesca, acuicultura y actividades de los servicios relacionados con ellas | 1,53 |
| 28. Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo | 1,41 |
| 31. Fabricación de maquinaria y material eléctrico | 1,29 |
| 10. Extracción y aglomeración de antracita, hulla, lignito y turba | 1,14 |
| 25. Fabricación de productos de caucho y materias plásticas | 1,03 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del *Instituto Galego de Estatística* y la base de datos COMEX.

Más del 75 por 100 del comercio que Galicia mantiene con Francia lo constituyen intercambios de bienes del sector de la automoción. La drástica reducción del volumen de importación desde Francia es consecuencia directa de un cambio en la estrategia empresarial de Citroën-Hispania. Debido a su envergadura, las cifras de comercio de importación también en este caso son muy sensibles a las decisiones de esta empresa (10).

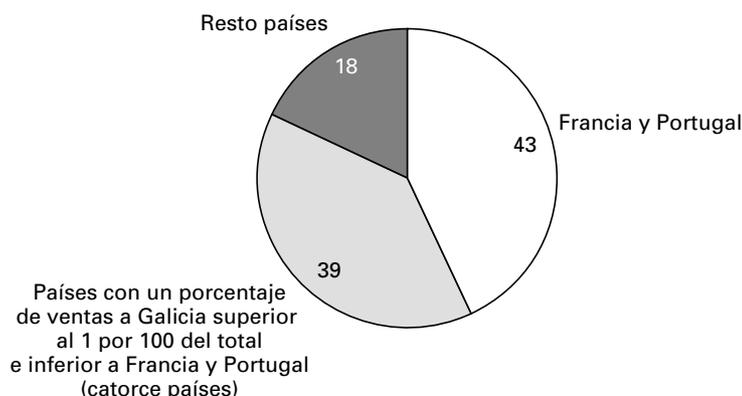
En el caso de Portugal, el comercio de importación es mucho más diverso que el mantenido con Francia. La mayor parte de los intercambios se reparten entre sectores que gozan de gran tradición en el comercio bilateral con este país como *metalurgia, fabricación de vehículos de motor, industria de la confección y la pelotería e Industria de productos alimentarios y bebidas*.

Al margen de estos dos grandes mercados, Galicia adquiere más del 52 por 100 del total de sus importaciones en mercados de veintidós países, según los datos correspondientes a 2005. Las diferencias entre los países de este segundo grupo, en cuanto a la importancia relativa que representan sus importaciones, no son destacables (entre el 1 y el 4,7 por 100 del total). Se constata así la consolidación de una tendencia hacia la diversificación de mercados, que si bien era tímida en la actividad de exportación, es notable en la de importación. En 2000, sólo eran catorce países los que vendían sus mercancías en Galicia, con un porcentaje superior al 1 por 100 e inferior al que representaban Francia y Portugal; en conjunto, representaban menos del 39 por 100 de las importaciones totales de Galicia.

Los nuevos mercados están en un conjunto de países muy diverso. Entre ellos es de destacar la vigorosa irrupción de los mercados de Noruega, Argelia, Bahamas y, en menor grado, Suecia, Turquía, Marruecos, Rusia, Bermudas, Panamá y Bélgica (11).

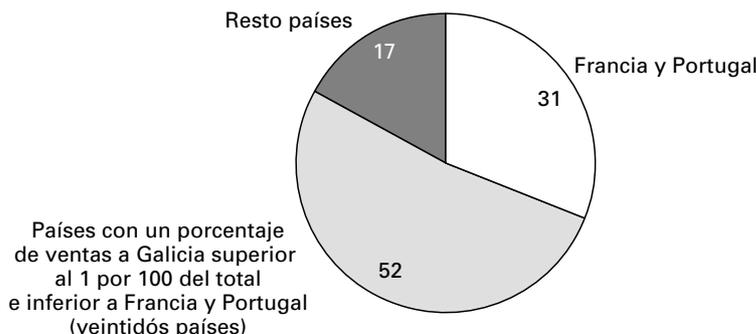
Entre los mercados tradicionales, se registró un notable incremento de los grandes países de la UE (Italia, Reino Unido y Alemania), que siguen siendo el origen mayoritario de las importaciones gallegas (un 52 por 100 del total). Ahora bien, el severo descenso comentado de las importaciones procedentes de Francia es responsable de que, en este proceso de diversificación de las importaciones, el peso relativo del comercio con la UE haya descendido (12).

GRÁFICO 8
ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES EN 2000
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del *Instituto Galego de Estatística* y la base de datos COMEX.

GRÁFICO 9
ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES EN 2005
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del *Instituto Galego de Estatística* y la base de datos COMEX.

CUADRO NÚM. 8
PAÍSES CON LOS QUE GALICIA MANTIENE
EN 2005 UN VOLUMEN DE COMERCIO DE
IMPORTACIÓN SUPERIOR AL 1 POR 100 DEL TOTAL

| Países | Porcentaje | Países | Porcentaje |
|--------------------|------------|-------------------|------------|
| Francia..... | 19,21 | 030. Suecia..... | 2,08 |
| Portugal..... | 11,81 | 052. Turquía..... | 1,72 |
| 005. Italia..... | 4,66 | 528. Argentina .. | 1,68 |
| 004. Alemania..... | 4,37 | 204. Marruecos. | 1,67 |
| 006. R. Unido..... | 4,26 | 003. Holanda | 1,47 |
| 412. México..... | 3,80 | 075. Rusia..... | 1,46 |
| 028. Noruega..... | 3,76 | 413. Bermudas . | 1,27 |
| 208. Argelia..... | 3,45 | 442. Panamá..... | 1,15 |
| 453. Bahamas | 3,22 | 508. Brasil..... | 1,12 |
| 216. Libia..... | 2,99 | 700. Indonesia .. | 1,07 |
| 720. China..... | 2,87 | 389. Namibia..... | 1,04 |
| 400. EE.UU..... | 2,33 | 017. Bélgica..... | 1,04 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del *Instituto Galego de Estatística* y la base de datos COMEX.

V. CONCLUSIONES

Después de la incorporación de España al área euro se produjo en Galicia un notable crecimiento en el grado de apertura exterior, superior al registrado en el conjunto de la economía española. El resultado exterior sigue siendo deficitario, y se constata un cierto crecimiento debido a la poderosa dinámica de las importaciones, si bien es notablemente inferior al registrado en otras comunidades tradicionalmente muy abiertas al exterior.

Esta dinámica comercial se produjo en un contexto de creciente liberalización de los intercambios comerciales, lo que parece indicar la existencia de un exitoso proceso de especialización del comercio de exportación gallego vinculado a un reducido número de activi-

dades que protagonizaron la expansión del tejido industrial, y que están abiertas a una fuerte competitividad en el comercio internacional: actividades económicas vinculadas a la producción de automóviles, a la pesca y sus derivados, y al sector de la confección. La concentración del comercio en este conjunto reducido de actividades económicas sigue siendo, por tanto, una característica del comercio exterior gallego, si bien se constata una cierta tendencia a la diversificación de los intercambios hacia sectores cuya relevancia era de carácter marginal en el pasado.

Dos mercados, Francia y Portugal, absorben lo fundamental de la dinámica del comercio. En el caso de Francia, los intercambios son debidos casi en exclusiva al sector de la automoción, por lo que se observa una fuerte sensibilidad del comercio a las decisiones estratégicas de una sola empresa y se constata un fuerte retroceso en el volumen de las importaciones. Aun cuando existe una larga tradición, por su carácter fronterizo, los intercambios con Portugal son hoy mucho más diversos y crecientemente superavitarios, lo que parece indicar la existencia del efecto *creación de comercio* desde la implantación del área euro. Los grandes mercados de la UE, salvo Francia, tienen poca relevancia en el comercio, e incluso se constata un cierto retroceso. Por su parte, los mercados de los países del este, recientemente incorporados, son absolutamente marginales.

La tradicional y conflictiva dependencia exterior de la economía gallega o bien no era tan preocupante como parecía, o bien se atenuó debido a la maduración de profundos cambios en el tejido industrial gallego que posibilitaron el crecimiento de las relaciones con el exterior por encima de los registrados en el conjunto de la economía española. La situación actual dista de ser la ideal. Algunos de los viejos desequilibrios, aun cuando tienen nuevas aristas, permanecen. La alta concentración sectorial de las actividades con el exterior sigue siendo una característica del comercio exterior gallego, como lo es también la alta concentración industrial de esos mismos sectores.

NOTAS

(*) Los autores agradecen a Albino Prada los comentarios y sugerencias a versiones previas de este trabajo.

(1) Ésta es la tesis que se defiende en PRADA (2004) a partir del análisis del comercio exterior gallego hasta el año 1998. También en SEQUEIROS (1999) se defienden conclusiones semejantes.

(2) En un reciente número monográfico del *Boletín Económico* del ICE se hace un análisis pormenorizado del comercio extranjero de la economía gallega desde múltiples perspectivas; en algunos de estos trabajos se construyen varios de los argumentos que presentamos en este análisis. Véase *BICE* núm. 2862, noviembre de 2005.

(3) En el momento en el que se produjo la adhesión de España a la CEE, en 1986, el grado de apertura de la economía gallega era del 24 por 100.

(4) Sólo es superada por Barcelona, Madrid y Valencia. Las exportaciones de la provincia de La Coruña también experimentaron un fuerte avance, con lo que en el conjunto de las provincias exportadoras pasó de ocupar el puesto 24 en 1995 al puesto 16 en 2005. Datos tomados de COMEX.

(5) Los datos referentes a la importación por provincias españolas sitúan a La Coruña en el octavo puesto en 2005 (duodécimo en 1995), y a Pontevedra en el puesto décimo del *ranking* (sexto en 1995).

(6) El superávit alcanzó los 571,1 millones de euros.

(7) Nos referimos a la conocida alta concentración industrial debida a la existencia de grandes firmas en Galicia, dos de ellas de larga tradición, Pescanova y Citroën Hispania, y otra de reciente expansión, Inditex, que, como veremos, protagonizan buena parte del comercio con el exterior.

(8) La sectorización de la economía gallega se estructura según la clasificación y códigos CNAE.

(9) El crecimiento es especialmente intenso en la fabricación de otro material de transporte.

(10) De hecho, es detectable en el comercio de importación de 2005, en la partida correspondiente a este sector, que Portugal registra un crecimiento análogo al decrecimiento experimentado en el comercio con Francia.

(11) Las razones que explican la irrupción de nuevos mercados es muy diversa. En algunos casos es debido a actividades de perfeccionamiento de buques, por lo cual no es previsible que sean intercambios que se mantengan año a año en el futuro (esto ocurre con países como Noruega, Argelia, Bahamas y, en menor medida, Panamá); en otros casos, el volumen de comercio debe a la importación de productos del sector textil y de confección (Turquía y Marruecos) o al comercio de petróleo y sus derivados (Noruega, Argelia), por lo que previsiblemente sí indique una nueva orientación del comercio de importación en el futuro.

(12) Las importaciones procedentes de África representan, en 2005, el 13 por 100 de las importaciones totales de Galicia. El grueso de estas importaciones tiene su origen en Argelia, Libia, Marruecos y Namibia. Es de destacar su intenso crecimiento en los primeros años de la década de 2000 (en torno a un 80 por 100 de crecimiento real en cinco años). Por su parte, el porcentaje de importaciones con origen en América Latina, que representan en torno a un 10 por 100 del total, apenas experimenta cambios en su valor real entre los años 2000 y 2005.

BIBLIOGRAFÍA

Base de datos COMEX, Secretaría de Estado de Comercio y Turismo (<http://www.comercio.es>)

Bases de datos de IGE, Instituto Galego de Estatística (<http://www.ige.eu/ga/index.htm>)

MARTÍNEZ ROGET, F., y ROJO SÁNCHEZ, J. (2005), «Estructura productiva y orientación exportadora: el caso de economía gallega», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, núm. 2862, noviembre, 2005.

PRADA, A. (2004), *Economía de Galicia*, Ed. TresCtres, Santa Comba (A Coruña).

SEQUEIROS, J. (1999), *El comercio exterior de Galicia 1980-97*, Instituto de Estudios Económicos, Fundación Pedro Barrié de la Maza.

VV.AA. (2005a), *Boletín económico de Información Comercial Española*, núm. 2862, noviembre, 2005.

— (2005b), *Informe Anual*, Caixa Galicia.

INVERSIÓN EXTRANJERA Y COMERCIO INTERNACIONAL

Raquel Díaz Vázquez

Universidad de Vigo

Resumen

En los últimos años, la economía gallega ha experimentado un proceso de apertura sin precedentes. Los flujos internacionales de capital con origen o destino en la comunidad gallega han crecido muy por encima de la media de la economía española, y tanto las importaciones como las exportaciones de bienes en Galicia han mostrado un mayor dinamismo que las nacionales. Ello ha supuesto que la economía gallega haya aumentado su peso porcentual dentro del sector exterior español. Sin embargo, su estructura sectorial y geográfica nos sigue mostrando una economía muy concentrada, lo que determina una fuerte vulnerabilidad a los factores externos.

Palabras clave: inversiones extranjeras, movimiento de capitales, comercio exterior, exportaciones, importaciones, Galicia.

Abstract

In recent times the Galician economy has undergone an unprecedented opening-up process. International capital flows with their origin or destination in the Galician community have grown well above the average of the Spanish economy, and both the imports and exports of goods in Galicia have shown greater dynamism than national ones. This has meant that the Galician economy has increased its percentual share in the Spanish foreign sector. Its sectoral and geographical structure, however, continues to show us a highly concentrated economy, which determines a marked vulnerability to external factors.

Key words: foreign investments, movement of capitals, foreign trade, exports, imports, Galicia.

JEL classification: F14, F21, R11.

I. INTRODUCCIÓN

La economía gallega ha experimentado en las dos últimas décadas un creciente e imparable proceso de apertura e integración en la economía mundial que la ha situado en los primeros puestos del *ranking* de las principales regiones exportadoras de la economía española. La entrada de España en la CEE, la progresiva configuración del mercado único o la entrada en vigor del euro han sido hechos que, dentro del marco de la globalización, han configurado un nuevo mapa internacional más abierto y competitivo en el que la economía gallega ha sabido aprovechar sus oportunidades. En el año 2005, Galicia fue la comunidad autónoma que registró el mayor dinamismo exportador, con un saldo comercial próximo al equilibrio, muestra innegable de la competitividad de la empresa instalada en esta comunidad. En lo que se refiere a los flujos de inversiones extranjeras directas —IED (1)— en Galicia y a los realizados por las empresas gallegas en el exterior, los datos recientes también parecen confirmar una tendencia alcista. Si, pese a participar en el auge del proceso inversor experimentado por la economía española, la economía gallega registraba hasta el año 2000 niveles de flujos de inversión extranjera notoriamente inferiores a los de la media nacional, en los últimos años se produce un claro cambio de tendencia, en el que la economía gallega resulta beneficiada. No se debe olvidar que, sin embargo, el camino por recorrer en este sentido

todavía es largo. Pero las empresas gallegas han demostrado ser competitivas de cara al mercado exterior, y están dispuestas a afrontar el gran salto que supone instalar parte de su producción en el exterior. Por otra parte, la escasa participación que de forma habitual venía registrando la inversión extranjera en la comunidad gallega con respecto al total nacional, y que parecía indicar que esta comunidad no tenía el suficiente atractivo comparativo con otras comunidades españolas como para atraer al inversor extranjero, parece tocar a su fin.

II. PANORAMA GENERAL DEL SECTOR EXTERIOR DE GALICIA EN EL CONTEXTO DE LA ECONOMÍA NACIONAL

Tanto los flujos de inversiones extranjeras directas como el comercio exterior gallego han mostrado en los últimos años unas mayores tasas de crecimiento que los del resto de las autonomías españolas. Ello ha permitido elevar la aportación de esta comunidad autónoma al resto del territorio, con porcentajes de participación regionales más próximos a los que presentan las dos autonomías con mayor porcentaje del PIB nacional. Los datos extraídos del Registro de Inversiones Exteriores, así como de la Base de Datos COMEX sobre comercio exterior muestran claramente el mayor dinamismo del sector exterior gallego frente al resto de comunidades.

1. La inversión extranjera directa

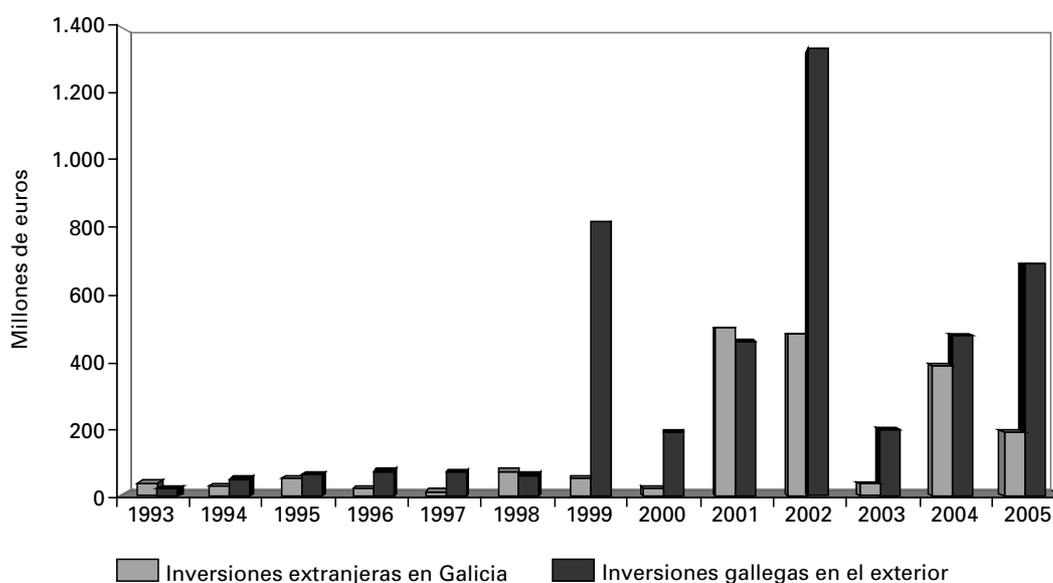
La inversión extranjera directa (IED) recibida por la comunidad gallega en los últimos años ha experimentado un crecimiento muy notable, en ocasiones muy superior al que ha registrado el PIB en esta comunidad, aunque con un cierto componente errático. Los datos constatados y reflejados en el gráfico 1 son resultado del auge del proceso inversor detectado en toda la economía española (2), pero también de un cambio de tendencia que beneficia a la comunidad gallega.

En el año 2001, las entradas de IED en Galicia llegaron a alcanzar los 501,09 millones de euros, cuando en 1985 apenas superaban los 15 millones, y la recesión general en las entradas de IED registrada a escala nacional desde el año 2001 apenas le ha afectado. De hecho, mientras las entradas de IED en la economía española caían un 57,8 por 100 entre los años 2000 y 2005, los flujos de IED recibidos por la comunidad gallega se multiplicaban por nueve entre las mismas fechas. Como resultado, el *stock* de inversión extranjera acumulado en los últimos cinco años se sitúa ya los 1.601,37 millones de euros.

Debe tenerse en cuenta, como se puede comprobar en el cuadro núm. 1, que el hecho de que la mayoría de las inversiones que recibe la economía española se localicen en comunidades como Madrid y Cataluña (5), genera que la participación de todas las comunidades restantes en el total nacional, incluida la comunidad gallega presenten niveles inicialmente bajos. El porcentaje medio de entradas en esta comunidad, con respecto al total nacional, alcanzaba en el período

1986-1995 el 1,31 por 100, situándose entre las regiones menos favorecidas en lo que a recepción de IED se refiere, y a una larga distancia de las principales regiones receptoras. A partir de 1995, y hasta el 2000, la media descendió incluso hasta el 0,33 por 100 (6). Sin embargo, a partir de esta fecha, las entradas de IED en la comunidad gallega se recuperan significativamente (7), rompiendo incluso la tendencia general de descenso de este tipo de inversión registrada tanto a nivel nacional como mundial (8). Debe hacerse constar también que, además de la existencia de un cierto efecto «sede social» que puede estar alterando la distribución real de la IED en perjuicio de la comunidad gallega, a partir de 1993 se incluyen en las estadísticas de la Dirección General de Comercio e Inversiones (DGC) las inversiones realizadas en entidades de tenencia de valores extranjeros —ETVE (9)—. Estas inversiones, que han experimentado un fuerte estímulo en los últimos años gracias al artículo 30 de la Ley 6/2000, de 13 de diciembre, por la que se aprueban medidas fiscales urgentes de estímulo al ahorro familiar y a la pequeña y mediana empresa, se canalizan fundamentalmente a través de empresas localizadas en comunidades como Madrid y Cataluña (10). De hecho, excluyendo estas inversiones, la participación de la comunidad gallega en el total de las entradas de IED efectiva con efectos económicos sobre la zona receptora es mucho más elevada, alcanzando en el período 2001-2005, el 2,51 por 100. Como resultado, la Comunidad de Galicia se sitúa como la sexta comunidad autónoma receptora de IED a escala nacional, poniendo de manifiesto la existencia de un mercado activo y atractivo, con tendencia alcista y de gran potencial, medido a través de la entrada del capital productivo extranjero.

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE IED EN LA COMUNIDAD GALLEGA



Fuente: Elaboración propia a partir de los proyectos de inversión autorizados o verificados suministrados por la DGC y del Registro de Inversiones Exteriores en España.

CUADRO NÚM. 1
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS ENTRADAS DE IED EN ESPAÑA (*)
(En porcentajes)

| | Inversión bruta efectiva total (3) | | | | Inversión bruta descontadas ETVE | |
|----------------------------|------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------------------|--------------------|
| | Media 1986-1990 | Media 1991-1995 | Media 1996-2000 | Media 2001-2005 | Media 1996-2000 | Media 2001-2005 |
| Comunidad de Madrid..... | 43,95 | 41,54 | 55,17 | 49,70 | 51,25 | 44,72 |
| Cataluña..... | 29,24 | 30,93 | 18,62 | 16,57 | 20,76 | 18,17 |
| Comunidad Valenciana | 2,22 | 4,89 | 1,77 | 4,73 | 2,14 | 8,76 |
| Asturias | 0,25 | 0,83 | 2,66 | 1,75 | 3,10 | 3,97 |
| Andalucía | 7,81 | 6,31 | 2,53 | 1,51 | 2,96 | 2,78 |
| Galicia | 1,29 | 1,34 | 0,35 | 1,27 | 0,41 | 2,51 |
| Murcia | 0,33 | 0,81 | 0,30 | 1,37 | 0,38 | 2,35 |
| País Vasco | 3,43 | 3,35 | 4,79 | 4,09 | 5,08 | 2,02 |
| Baleares..... | 1,91 | 1,43 | 1,40 | 1,00 | 1,66 | 1,81 |
| Canarias..... | 1,89 | 0,86 | 4,35 | 2,29 | 1,52 | 1,07 |
| Castilla y León | 1,72 | 1,41 | 0,42 | 0,32 | 0,46 | 0,77 |
| Aragón | 1,98 | 1,51 | 1,00 | 6,38 | 1,13 | 0,47 |
| Castilla-La Mancha | 1,08 | 0,69 | 0,22 | 0,50 | 0,27 | 0,21 |
| La Rioja..... | 0,77 | 0,25 | 0,12 | 0,09 | 0,16 | 0,21 |
| Comunidad Navarra | 1,23 | 3,21 | 0,60 | 0,09 | 0,75 | 0,19 |
| Extremadura | 0,46 | 0,24 | 0,17 | 0,14 | 0,20 | 0,15 |
| Cantabria | 0,43 | 0,40 | 0,07 | 0,04 | 0,08 | 0,08 |

(*) Las cifras correspondientes al período 1986-1995 proceden de los proyectos de inversiones autorizados y/o verificados, y las restantes del Registro de Inversiones, si bien las de 1996 y 1997 están elaboradas de acuerdo con el R.D. 671/1992 y las de 1998 a 2005 de acuerdo con el R.D. 664/1999. Asimismo, a partir de 1999 se incluyen los flujos de inversión en sociedades cotizadas en las que el inversor adquiere al menos un 10 por 100 del capital de la empresa española (4).

Fuente: Elaboración propia a partir de los proyectos de inversión autorizados o verificados suministrados por la DGCI y del Registro de Inversiones Exteriores en España.

Hechos muy similares se constatan cuando se analizan las salidas de IED de la comunidad gallega. Desde el año 1997, los flujos de IED procedentes de la economía española con destino al extranjero han sido notoriamente superiores a los procedentes del exterior con destino a la economía española. La economía gallega ha participado de esta tendencia inversora en el extranjero, ha dado el gran salto cualitativo que supone ser inversor en el extranjero frente a exclusivamente receptor de inversión extranjera, y se ha convertido en exportadora neta de capitales. Ello demuestra la capacidad de iniciativa del empresariado gallego por participar activamente en nuevos mercados y conseguir penetrar en los mercados extranjeros a través no sólo del comercio, sino también de la inversión productiva en localizaciones foráneas. De nuevo, los datos recogidos en el cuadro núm. 2 ponen de manifiesto que, si se excluyen las inversiones en ETVE, la comunidad gallega es la que ocupa el sexto lugar en el *ranking* de autonomías que realizan inversiones en el exterior, y el porcentaje alcanzado para el período 2001-2005 (2,46 por 100) más que duplica el obtenido en el quinquenio precedente. Como dato de muestra, apuntar que de los 22,25 millones de euros que procedentes de Galicia se invertían en el exterior se pasó en el año 2002 a los 1.332,41 millones de euros, y el *stock* acumulado en los últimos cinco años alcanzó los 3.826,27 millones de euros.

2. El comercio exterior gallego

Si los datos sobre la evolución de la inversión extranjera gallega apuntaban hacia un indudable optimismo, las aportaciones que presenta el comercio exterior de esta comunidad dentro del comercio exterior nacional confirman holgadamente el buen momento del sector exterior gallego (12).

En la última década, tanto las importaciones como las exportaciones han experimentado un crecimiento más que notable (véase gráfico 2). De hecho, como se presenta en el cuadro núm. 3, la comunidad gallega ha sido la comunidad del territorio nacional que ha presentado el mayor crecimiento de las exportaciones durante el período 1995-2005 (13). El aumento experimentado por esta comunidad, del 248,8 por 100, más que duplica el incremento nacional para el mismo período, situado en un 119,5 por 100. Ello explica por qué la comunidad gallega ha pasado de aportar en 1995 un 4,94 por 100 al comercio exterior nacional a un 7,86 por 100 diez años después, ocupando el quinto lugar en el *ranking* de exportaciones de las diferentes comunidades autónomas.

Con respecto a las importaciones, el aumento también ha sido considerable, del 245,2 por 100 (véase cuadro núm. 4) en los últimos diez años, situando a la comunidad gallega únicamente por detrás de la comu-

CUADRO NÚM. 2
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS DIRECTAS EN EL EXTERIOR
(En porcentajes)

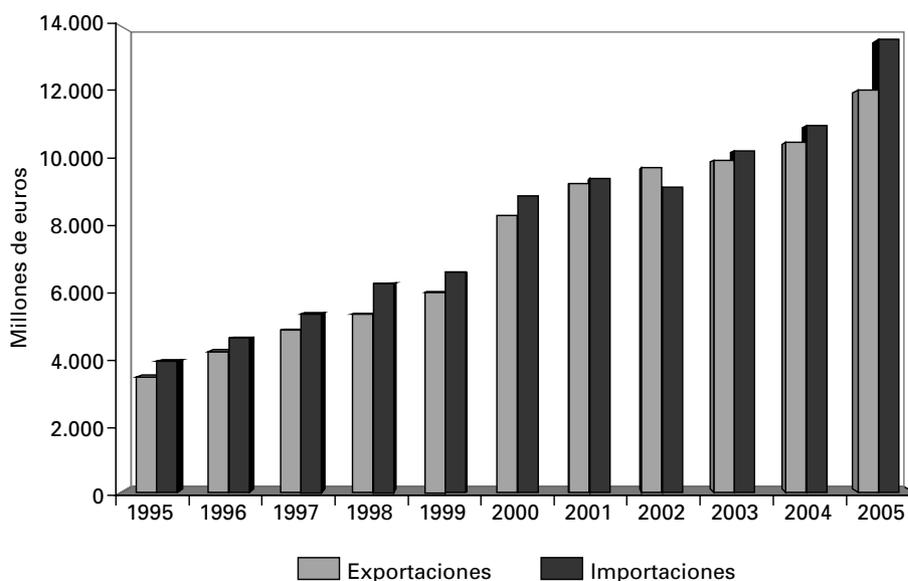
| | Inversión bruta efectiva total (11) | | | Inversión bruta descontadas ETVE | |
|---------------------------|-------------------------------------|--------------------|--------------------|----------------------------------|--------------------|
| | Media 1993-1995 | Media 1996-2000 | Media 2001-2005 | Media 1996-2000 | Media 2001-2005 |
| Madrid..... | 56,42 | 65,41 | 57,20 | 63,87 | 59,81 |
| Cataluña | 9,90 | 9,56 | 16,33 | 10,34 | 12,66 |
| Cantabria | 21,89 | 6,44 | 7,14 | 7,50 | 10,09 |
| País Vasco | 6,71 | 10,54 | 7,20 | 11,21 | 6,41 |
| Murcia | 0,02 | 0,02 | 1,88 | 0,02 | 3,45 |
| Galicia..... | 1,17 | 0,90 | 1,63 | 1,00 | 2,46 |
| Asturias..... | 0,10 | 1,62 | 0,98 | 1,79 | 1,72 |
| Baleares..... | 0,48 | 0,41 | 0,59 | 0,47 | 1,01 |
| Andalucía..... | 1,15 | 0,33 | 0,54 | 0,37 | 0,85 |
| Comunidad Valenciana..... | 0,55 | 0,80 | 0,37 | 0,84 | 0,55 |
| Aragón | 0,21 | 0,64 | 4,24 | 0,71 | 0,37 |
| Castilla y León | 0,59 | 0,20 | 0,17 | 0,21 | 0,25 |
| Navarra | 0,23 | 0,28 | 0,13 | 0,31 | 0,20 |
| Canarias | 0,35 | 2,77 | 1,50 | 1,26 | 0,09 |
| Castilla-La Mancha..... | 0,01 | 0,02 | 0,03 | 0,03 | 0,06 |
| La Rioja..... | 0,01 | 0,00 | 0,01 | 0,00 | 0,02 |
| Extremadura | 0,22 | 0,06 | 0,04 | 0,06 | 0,01 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los proyectos de inversión autorizados o verificados suministrados por la DGCI y del Registro de Inversiones Exteriores en España.

nidad murciana. En ese mismo período, el incremento en el total de importaciones experimentado por todo el territorio nacional fue del 165,5 por 100. Ello ha permitido que la economía gallega incremente su cuota de participación en el total de importaciones nacionales, al

pasar de un 4,52 por 100 en 1995 a un 5,87 por 100 en 2005. Con un período incluso de superávit comercial, la comunidad gallega ocupa en el año 2005 el sexto puesto en el *ranking* de importaciones por comunidades autónomas.

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR EN LA COMUNIDAD DE GALICIA



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria.

CUADRO NÚM. 3
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA
(En porcentajes)

| | 1995 | Media 1996-2000 | Media 2001-2005 | 2005 | Tasa de crecimiento de las exportaciones (1995-2005) |
|----------------------------|--------|--------------------|--------------------|--------|---|
| Galicia | 4,95 | 5,68 | 7,33 | 7,86 | 248,76 |
| Extremadura..... | 0,52 | 0,56 | 0,75 | 0,65 | 176,18 |
| Castilla-La Mancha | 1,49 | 1,54 | 1,64 | 1,74 | 157,11 |
| Asturias | 1,44 | 1,38 | 1,45 | 1,57 | 140,40 |
| Madrid | 10,02 | 10,61 | 10,75 | 10,77 | 136,05 |
| Cataluña..... | 25,69 | 26,66 | 27,30 | 27,19 | 132,28 |
| Andalucía | 8,72 | 8,53 | 8,37 | 9,18 | 130,83 |
| Murcia | 2,44 | 2,49 | 2,75 | 2,56 | 129,73 |
| País Vasco | 8,89 | 9,50 | 8,74 | 9,15 | 126,06 |
| La Rioja..... | 0,64 | 0,73 | 0,65 | 0,63 | 117,25 |
| Cantabria..... | 1,22 | 1,12 | 1,13 | 1,16 | 109,64 |
| Castilla y León..... | 6,25 | 6,41 | 6,14 | 5,85 | 105,28 |
| Baleares..... | 0,83 | 0,72 | 0,78 | 0,66 | 76,16 |
| Comunidad Valenciana | 14,09 | 13,05 | 11,97 | 11,01 | 71,50 |
| Navarra..... | 4,06 | 3,85 | 3,37 | 3,14 | 69,66 |
| Aragón..... | 6,02 | 4,90 | 4,55 | 4,61 | 68,00 |
| Canarias..... | 0,85 | 0,68 | 0,56 | 0,54 | 38,10 |
| España | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 119,49 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria.

CUADRO NÚM. 4
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA
(En porcentajes)

| | 1995 | Media 1995-2000 | Media 2001-2005 | 2005 | Tasa de crecimiento de las importaciones (1995-2005) |
|----------------------------|--------|--------------------|--------------------|--------|---|
| Murcia | 1,49 | 1,71 | 2,84 | 3,31 | 487,68 |
| Galicia | 4,52 | 4,98 | 5,47 | 5,87 | 245,19 |
| Castilla-La Mancha | 1,70 | 1,82 | 2,25 | 2,01 | 214,22 |
| Extremadura..... | 0,24 | 0,23 | 0,27 | 0,27 | 209,88 |
| Asturias | 1,17 | 1,20 | 1,23 | 1,30 | 196,81 |
| Andalucía | 7,18 | 6,79 | 6,83 | 7,56 | 179,72 |
| Madrid | 21,70 | 24,20 | 23,66 | 22,72 | 177,98 |
| Cataluña..... | 29,53 | 28,84 | 29,17 | 29,12 | 161,88 |
| Baleares..... | 0,92 | 0,97 | 0,96 | 0,90 | 161,12 |
| Comunidad Valenciana | 8,01 | 7,70 | 7,92 | 7,88 | 160,96 |
| Navarra..... | 1,97 | 2,18 | 2,17 | 1,88 | 153,11 |
| Castilla y León..... | 5,02 | 5,11 | 4,35 | 3,96 | 109,23 |
| Aragón..... | 3,90 | 3,48 | 3,09 | 2,95 | 100,80 |
| Cantabria..... | 1,18 | 1,04 | 0,89 | 0,88 | 98,24 |
| Canarias..... | 2,66 | 2,34 | 1,93 | 1,84 | 83,10 |
| Ceuta..... | 0,23 | 0,13 | 0,10 | 0,08 | -3,16 |
| Melilla | 0,18 | 0,14 | 0,09 | 0,07 | -5,05 |
| Total..... | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 165,51 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria.

CUADRO NÚM. 5
EVOLUCIÓN DEL SALDO COMERCIAL, LA TASA DE COBERTURA Y EL GRADO DE APERTURA EN GALICIA Y ESPAÑA

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| <i>Saldo comercial</i> (en millones de euros) | | | | | | | | | | | |
| Galicia..... | -476,14 | -394,31 | -484,03 | -926,27 | -588,76 | -597,11 | -151,51 | 571,10 | -287,13 | -507,63 | -1.520,09 |
| España..... | -17.180,09 | -15.967,38 | -16.049,32 | -23.006,65 | -34.305,08 | -452.90,76 | -43.439,11 | -42.000,19 | -46.994,63 | -61.485,98 | -77.812,58 |
| <i>Tasa de cobertura</i> (en porcentajes) | | | | | | | | | | | |
| Galicia..... | 87,90 | 91,47 | 90,97 | 85,24 | 91,08 | 93,29 | 98,39 | 106,23 | 97,20 | 95,39 | 88,81 |
| España..... | 80,29 | 83,05 | 85,34 | 81,27 | 75,34 | 73,27 | 74,92 | 76,04 | 74,61 | 70,50 | 66,37 |
| <i>Grado de apertura</i> (en porcentajes) | | | | | | | | | | | |
| Galicia..... | 30,11 | 34,22 | 37,44 | 40,12 | 40,80 | 52,58 | 53,70 | 50,95 | 51,15 | 50,75 | 56,04 |
| España..... | 35,89 | 37,13 | 41,06 | 42,18 | 43,13 | 46,59 | 44,57 | 42,32 | 41,41 | 42,44 | 42,57 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria.

El mayor dinamismo de las exportaciones gallegas frente a las importaciones ha contribuido a mejorar parcialmente el saldo comercial negativo que presenta continuamente la economía gallega, contribuyendo, en cierta medida, a paliar el déficit comercial de la economía nacional. La tasa de cobertura del 69 por 100 en el año 1990, se coloca en el 87,9 por 100 en el año 1995, y se convierte incluso en una cobertura favorable en el año 2002, con una tasa del 106 por 100. Además, dicha tasa siempre ha sido superior a la nacional, llegando a presentar incluso una diferencia a favor de la comunidad gallega de 22 puntos porcentuales en el año 2005 (véase cuadro núm. 5).

Todo ello ha permitido que el grado de apertura de la economía gallega, es decir, la suma de exportaciones más importaciones de bienes y servicios como porcentaje del producto interior bruto (PIB), haya experimentado un crecimiento sin precedentes en los últimos años. En diez años, prácticamente se ha duplicado, al pasar de un 30,1 por 100 en 1995 a un 56,4 por 100 en 2005. De ser cinco puntos porcentuales inferior al de la economía española en el año 1995, ha pasado a situarse doce puntos por encima de la media nacional, muestra innegable del proceso de apertura que ha vivido la economía gallega en la última década.

III. ANÁLISIS SECTORIAL DEL SECTOR EXTERIOR GALLEGO

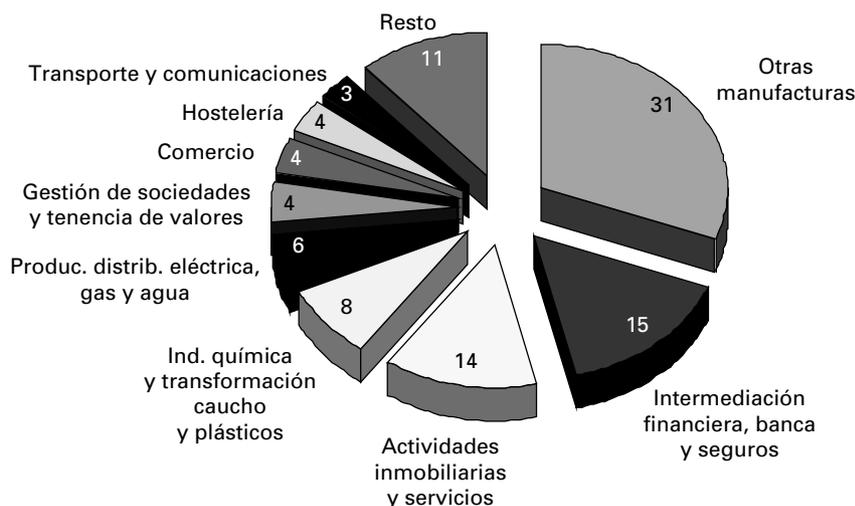
Una de las características más destacables del sector exterior gallego es, sin duda, el elevado grado de concentración sectorial en lo referente tanto a los flujos de inversión extranjera como al comercio internacional, detectándose en este último, además, un importante componente de comercio intraindustrial. La fuerte concentración muestra que si bien la economía gallega es notablemente competitiva en dichos sectores, al-

canzando cada vez mayores cuotas de mercado, también es sumamente dependiente de los cambios que, en la estructura de la demanda, se puedan generar en un futuro a escala internacional, con importantes repercusiones sobre el comercio exterior gallego.

1. Estructura sectorial de los flujos de inversión extranjera directa

La IED en Galicia presenta un significativo patrón inversor que concentra el 60 por 100 de las entradas de capital extranjero exclusivamente en tres sectores, esto unido, además, a una gran volatilidad temporal. Un ejemplo claro de ello lo presenta el sector elegido fundamentalmente por los extranjeros para realizar sus actividades de IED en Galicia, el sector de otras manufacturas (14). Con un 31 por 100 de la inversión extranjera directa realizada en la comunidad gallega como media entre los años 1997 y 2005 (véase gráfico 3), en el año 1997 las entradas en este sector únicamente supusieron el 2,6 por 100 del total; en cambio, en el año 2004 llegaron a alcanzar el 96,5 por 100 de la IED realizada en Galicia (véase cuadro núm. 6). La primacía de este sector se deriva de las fuertes inversiones extranjeras realizadas en los subsectores de fabricación de vehículos de motor y componentes, fabricación de otros productos minerales no metálicos y metalurgia. Le siguen a cierta distancia los sectores de intermediación financiera, banca y seguros (en su mayor parte el subsector de seguros y planes de pensiones), con un 15 por 100 de las entradas de IED en Galicia durante el período considerado, y el de actividades inmobiliarias y servicios (concretamente en el subsector de actividades inmobiliarias, seguido por el de otras actividades empresariales), con un 14 por 100. La contribución del sector de la industria química y transformación de caucho y plástico alcanza el 8 por 100 gracias a las inversiones realizadas fundamentalmente en

GRÁFICO 3
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED EN GALICIA (Media 1997-2005)
En porcentajes



Fuente: Elaboración propia a partir de los proyectos de inversión autorizados o verificados suministrados por la DGCI y del Registro de Inversiones Exteriores en España.

el subsector de industria química. El sector de producción y distribución eléctrica, gas y agua alcanza un 6 por 100, la participación de los sectores de gestión de sociedades y tenencia de valores, comercio y hostelería se sitúa en el 4 por 100 como media del período 1997-2005, y el sector de transportes y comunicaciones representa un 3 por 100. En el resto de sectores, la contribución de cada uno de ellos es inferior al 3 por 100, de forma que, conjuntamente, los siete sectores restantes únicamente suman un 11 por 100.

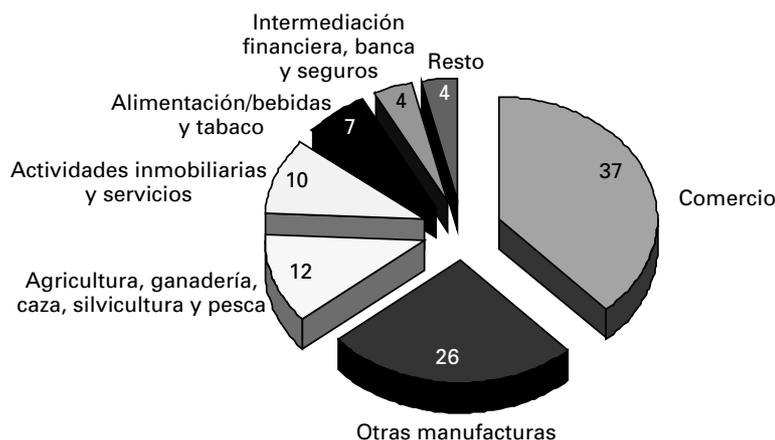
La inversión gallega en el exterior presenta incluso un mayor grado de concentración sectorial, pero una relativa menor volatilidad (gráfico 4 y cuadro núm. 7). El principal sector elegido por el empresariado gallego para invertir en el exterior es el comercio (consolidándose en los últimos años fundamentalmente la inversión en el subsector de comercio al por menor), con un 37 por 100 como media del total de la IED realizada por los empresarios gallegos en el extranjero durante el período considerado. El sector de otras manufacturas

CUADRO NÚM. 6
EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED EN GALICIA
(En porcentajes)

| Sector | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Agricultura, ganadería, caza, silv. y pesca | 0,13 | 1,59 | 2,28 | 0,83 | 0,63 | 0,09 | 5,31 | 0,16 | 0,32 |
| Produc./distrib. eléctrica, gas y agua | 1,04 | 4,62 | 3,37 | 13,45 | 0,21 | 0,17 | 25,71 | | 1,20 |
| Indust. extractivas, refino petróleo..... | 6,04 | 0,41 | 0,75 | 0,05 | 0,26 | 0,54 | 13,04 | | |
| Alimentación, bebidas y tabaco..... | 0,13 | 0,49 | 1,15 | 5,75 | 0,04 | 0,05 | 2,22 | 0,00 | 2,52 |
| Industria textil y de la confección..... | 0,14 | 3,43 | 0,72 | 10,23 | 0,00 | 0,05 | 0,17 | 0,20 | 0,00 |
| Industria papel, edición, artes gráficas..... | | 0,10 | | | 0,40 | 0,00 | 0,04 | | 0,28 |
| Ind. química y transf. caucho y plásticos..... | 30,58 | 11,03 | 15,37 | | 2,39 | 0,23 | 7,42 | 0,74 | 4,88 |
| Otras manufacturas | 2,64 | 52,63 | 4,04 | 17,38 | 3,02 | 81,49 | 11,83 | 96,52 | 8,56 |
| Construcción | 2,10 | 1,22 | 0,28 | 3,18 | 0,04 | 3,23 | 0,41 | 0,45 | 9,84 |
| Comercio | 7,01 | 2,41 | 13,81 | 3,80 | 0,34 | 0,27 | 7,29 | 0,16 | 0,57 |
| Hostelería | 0,70 | 1,67 | 1,28 | 25,83 | 0,03 | 0,27 | 2,51 | 0,03 | 0,82 |
| Transportes y comunicaciones..... | 0,73 | 0,03 | 0,27 | 0,21 | 10,30 | 10,03 | 0,58 | 0,01 | 5,31 |
| Intermediación financ., banca y seguros..... | 0,22 | | | 1,23 | 69,87 | 2,48 | | 0,42 | 64,37 |
| Actividades inmobiliarias y servicios | 42,18 | 7,09 | 16,63 | 16,52 | 12,44 | 1,09 | 23,43 | 1,30 | 1,26 |
| Gestión de sociedades y tenencia de valores..... | | | 40,05 | | | 0,00 | | | |
| Otros..... | 6,36 | 13,28 | | 1,54 | 0,01 | 0,00 | 0,04 | 0,00 | 0,06 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los proyectos de inversión autorizados o verificados suministrados por la DGCI y del Registro de Inversiones Exteriores en España.

GRÁFICO 4
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED DE GALICIA EN EL EXTERIOR (Media 1997-2005)
En porcentajes



Fuente: Elaboración propia a partir de los proyectos de inversión autorizados o verificados suministrados por la DGCI y del Registro de Inversiones Exteriores en España.

alcanza un 26 por 100 por las fuertes inversiones realizadas asimismo en los subsectores de fabricación de vehículos de motor y componentes, fabricación de otros productos minerales no metálicos y metalurgia. Destaca también el sector de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, con una participación del 12 por 100 y en donde las inversiones en el subsector de pesca y acuicultura son continuas y crecientes. Son notorias también las inversiones en los sectores de actividades inmobiliarias y de servicios, con un 10 por 100, alimentación, bebidas y tabaco, con un 7 por 100, e intermediación financiera, banco y seguros, con un 4

por 100. En los restantes 10 sectores, la participación de cada uno de ellos no es superior al 1,2 por 100 y, de forma conjunta, únicamente alcanzan un 4 por 100.

2. Estructura sectorial del comercio exterior gallego

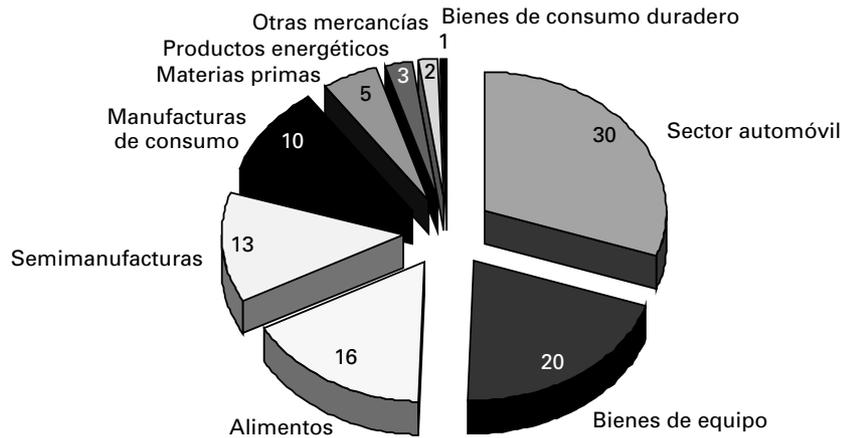
Atendiendo a la distribución sectorial que ofrece la Secretaría de Estado de Comercio (15), el sector que recoge la gran mayoría de las exportaciones gallegas (un 30 por 100) es el sector del automóvil (gráfico 5).

CUADRO NÚM. 7
EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED DE GALICIA EN EL EXTERIOR
(En porcentajes)

| Sector | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Agricultura, ganadería, caza, silv. y pesca | 43,04 | 19,48 | 2,02 | 14,83 | 1,76 | 1,14 | 7,89 | 6,75 | 9,33 |
| Produc./distrib. eléctrica, gas y agua | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,21 | 0,00 | 0,00 | 1,95 |
| Indust. extractivas, refin. petróleo..... | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,41 | 0,00 | 0,03 | 0,00 | 0,00 |
| Alimentación, bebidas y tabaco..... | 22,22 | 1,21 | 0,29 | 0,00 | 7,43 | 2,33 | 6,05 | 19,94 | 0,38 |
| Industria textil y de la confección..... | 0,00 | 1,88 | 0,09 | 0,01 | 1,58 | 0,00 | 2,12 | 0,00 | 0,03 |
| Industria papel, edición, artes gráficas..... | 0,00 | 0,04 | 0,00 | 0,08 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,04 | 0,00 |
| Ind. química y transf. caucho y plásticos..... | 0,00 | 3,15 | 1,65 | 3,44 | 1,57 | 0,11 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Otras manufacturas | 3,74 | 6,82 | 12,01 | 8,47 | 75,57 | 82,15 | 4,55 | 0,79 | 38,76 |
| Construcción | 1,95 | 2,35 | 0,25 | 0,34 | 0,30 | 0,25 | 0,65 | 1,51 | 0,00 |
| Comercio | 5,78 | 38,70 | 81,95 | 54,89 | 8,02 | 12,16 | 76,87 | 33,82 | 31,13 |
| Hostelería | 0,00 | 0,00 | 0,01 | 2,75 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,02 | 0,00 |
| Transportes y comunicaciones | 0,17 | 0,00 | 0,14 | 0,23 | 0,06 | 0,05 | 0,02 | 0,00 | 0,13 |
| Intermediación financ., banca y seguros..... | 20,34 | 6,08 | 1,09 | 0,07 | 1,32 | 0,53 | 0,41 | 3,35 | 1,42 |
| Actividades inmobiliarias y servicios | 2,35 | 18,80 | 0,48 | 14,64 | 1,77 | 1,08 | 1,38 | 33,78 | 16,17 |
| Gestión de sociedades y tenencia de valores..... | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Otros..... | 0,41 | 1,50 | 0,00 | 0,24 | 0,22 | 0,00 | 0,02 | 0,00 | 0,70 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los proyectos de inversión autorizados o verificados suministrados por la DGCI y del Registro de Inversiones Exteriores en España.

GRÁFICO 5
ESTRUCTURA SECTORIAL DE LA EXPORTACIÓN DE GALICIA (Media 1995-2005)
 En porcentajes



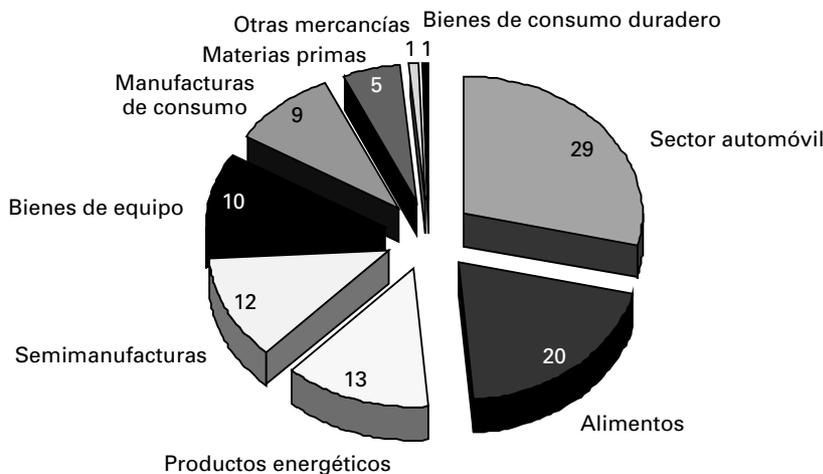
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria.

Ello se debe a las altas exportaciones que se realizan por el concepto de automóviles y motos, y no tanto por el de componentes del automóvil, al representar el primero más del triple que este último. Las exportaciones de bienes de equipo son también considerables, por valor de un 20 por 100 del total y generadas por las exportaciones de material de transporte, fundamentalmente, vehículos de transporte de mercancía por carretera y buques (16). El alto valor que alcanzan asimismo las exportaciones de alimentos (16 por 100) tiene su origen en los productos relacionados con la pesca, y en las exportaciones de manufacturas de consumo (10 por 100) el mayor peso recae sobre las ex-

portaciones en textiles y confección, sobre todo prendas confeccionadas. En el resto de sectores, las exportaciones se encuentran muy diversificadas y alcanzan de forma aislada porcentajes relativamente pequeños (17).

Con respecto a las importaciones, el sector que ocupa el primer lugar es también el del automóvil y con un porcentaje (29 por 100) muy próximo al que representaban las exportaciones, si bien esta vez motivado por las altas importaciones realizadas bajo el concepto de componentes del automóvil, las cuales representan aproximadamente el cuádruplo que las importaciones de automóviles y motos (gráfico 6). En segundo lugar

GRÁFICO 6
ESTRUCTURA SECTORIAL DE LA IMPORTACIÓN DE GALICIA (Media 1995-2005)
 En porcentajes



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria.

se sitúan las importaciones de alimentos (20 por 100), de las que las importaciones de los productos de la pesca suponen un 80 por 100. Le siguen el sector de productos energéticos (13 por 100), fundamentalmente petróleo (18), y las importaciones en semimanufacturas (12 por 100), más concretamente, productos químicos relacionados con medicamentos y plásticos. Las importaciones de bienes de equipo (10 por 100) son considerablemente inferiores a las exportaciones, debido esencialmente a que las importaciones de vehículos de transporte de mercancía por carretera y buques son sensiblemente inferiores a las exportaciones, lo que denota la competitividad de la empresa gallega en estos sectores. El sector de manufacturas de consumo tiene un peso del 9 por 100 gracias a las importaciones de prendas confeccionadas; en el resto de sectores, la importación está muy diversificada.

A diferencia de lo que ocurría con los flujos de inversión, la distribución sectorial del comercio exterior no muestra grandes volatilidades, pero sí una leve tendencia de cambio estructural, de forma que estos porcentajes se han ido alterando en los últimos años. Como se puede comprobar en los cuadros núms. 8 y 9, la tendencia de la economía gallega en los últimos

diez años, que parece mantenerse en el corto plazo, ha sido la de disminución clara de las exportaciones y las importaciones de alimentos y materias primas e incremento de las exportaciones e importaciones de manufacturas de consumo. En concreto, el aumento en la contribución de las exportaciones de manufacturas de consumo (a través esencialmente de prendas de vestir) alcanzó el 190,4 por 100, es decir, casi el triple en sólo diez años. La caída de participación de las importaciones de alimentos se situó en el 76,2 por 100 y el ascenso de la participación de las importaciones en manufacturas de consumo, en el 84,3 por 100, de nuevo motivada esta última por el auge en el sector de textiles y confección.

IV. ESTRUCTURA GEOGRÁFICA DEL SECTOR EXTERIOR GALLEGO

El análisis de los orígenes y destinos del capital internacional productivo, así como de los intercambios comerciales con el extranjero vuelve a poner de manifiesto el elevado grado de concentración geográfica que caracteriza al sector exterior gallego, dado que la

CUADRO NÚM. 8
EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES GALLEGAS
(En porcentajes)

| | 1995 | 1997 | 1999 | 2001 | 2003 | 2005 |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Alimentos | 18,71 | 18,82 | 18,23 | 15,92 | 14,26 | 12,63 |
| Productos energéticos | 2,75 | 3,04 | 1,95 | 2,38 | 1,83 | 3,96 |
| Materias primas | 9,42 | 5,52 | 4,98 | 3,65 | 3,23 | 3,57 |
| Semimanufacturas | 17,31 | 15,80 | 13,76 | 10,91 | 10,31 | 11,82 |
| Bienes de equipo | 13,70 | 27,72 | 23,24 | 15,34 | 18,55 | 22,37 |
| Sector automóvil | 31,66 | 14,82 | 26,54 | 40,20 | 35,67 | 27,92 |
| Bienes de consumo duradero | 0,30 | 0,55 | 0,84 | 0,81 | 0,82 | 0,90 |
| Manufacturas de consumo | 5,43 | 6,83 | 9,61 | 9,67 | 14,17 | 15,77 |
| Otras mercancías | 0,73 | 6,90 | 0,86 | 1,11 | 1,16 | 1,05 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria.

CUADRO NÚM. 9
EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS IMPORTACIONES GALLEGAS
(En porcentajes)

| | 1995 | 1997 | 1999 | 2001 | 2003 | 2005 |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Alimentos | 25,73 | 24,15 | 20,29 | 18,77 | 18,05 | 14,60 |
| Productos energéticos | 14,96 | 13,41 | 11,04 | 12,51 | 13,08 | 14,67 |
| Materias primas | 6,46 | 5,67 | 5,17 | 5,16 | 4,28 | 4,55 |
| Semimanufacturas | 10,11 | 10,03 | 11,60 | 11,18 | 15,06 | 14,93 |
| Bienes de equipo | 9,15 | 9,45 | 10,47 | 8,43 | 8,08 | 18,02 |
| Sector automóvil | 26,64 | 29,81 | 32,19 | 31,55 | 26,48 | 20,08 |
| Bienes de consumo duradero | 0,46 | 0,48 | 0,55 | 0,54 | 0,71 | 0,66 |
| Manufacturas de consumo | 6,45 | 6,94 | 8,60 | 10,16 | 12,66 | 11,89 |
| Otras mercancías | 0,05 | 0,06 | 0,09 | 1,70 | 1,60 | 0,60 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria.

CUADRO NÚM. 10
DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL DE LOS FLUJOS
DE INVERSIÓN GALLEGOS
Media del período 1997-2005 (en porcentajes)

| <i>País</i> | <i>Entradas de IED</i> | <i>Salidas de IED</i> |
|--|------------------------|-----------------------|
| Países UE (UE-25)..... | 79,59 | 39,56 |
| Antiguos países UE (UE-15)..... | 79,58 | 38,89 |
| Nuevos países UE..... | 0,01 | 0,67 |
| Países europeos no comunitarios..... | 1,79 | 1,53 |
| Resto de Europa..... | 0,03 | 0,00 |
| Países OCDE no europeos..... | 3,42 | 4,10 |
| Países OCDE..... | 84,79 | 45,19 |
| Paraísos fiscales..... | 1,86 | 2,78 |
| Países africanos..... | 0,06 | 7,71 |
| Latinoamérica..... | 13,26 | 43,62 |
| Países asiáticos, excepto Japón (19).... | 0,00 | 0,04 |
| Resto países..... | 0,00 | 0,06 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los proyectos de inversión autorizados o verificados suministrados por la DGCI y del Registro de Inversiones Exteriores en España.

Unión Europea y Latinoamérica canalizan la gran mayoría de los tráficós internacionales comerciales y financieros de la comunidad gallega. Los datos aparecen recogidos en los cuadros núms. 10 y 11.

1. Zonas y países de origen y destino de los flujos de IED

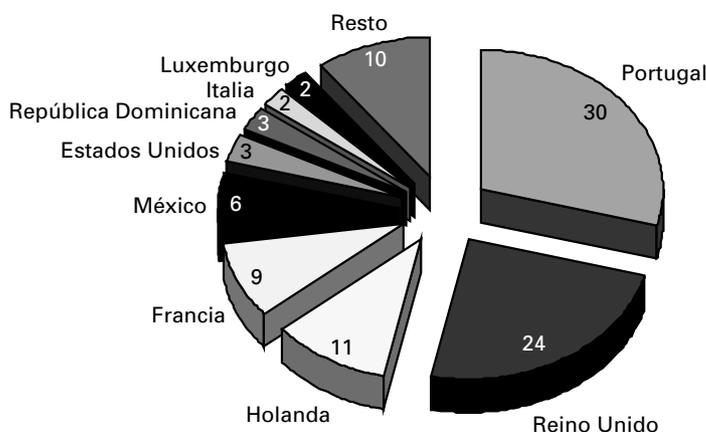
Como se puede comprobar en el cuadro núm. 10, tanto las entradas de IED en Galicia como las inversio-

nes gallegas en el exterior muestran un grado de concentración geográfica notablemente elevado. Ahora bien, si el principal origen de las inversiones realizadas en Galicia es la Unión Europea, los empresarios gallegos prefieren invertir en primer lugar en Latinoamérica y, seguidamente, en la Unión Europea.

Las entradas de IED en Galicia registradas en los últimos años proceden mayoritariamente de los antiguos países de la Unión Europea, fundamentalmente de Portugal (30 por 100), principal país inversor en la comunidad gallega. Reino Unido (24 por cien), Holanda (11 por 100) y Francia (9 por 100) son, junto con Portugal, los cuatro principales países inversores europeos en la economía gallega. Los EE.UU. son el sexto país inversor, después de México (6 por 100), con una participación muy escasa (3 por 100). El segundo país inversor latinoamericano es la República Dominicana, con un 3 por 100, al que le siguen Italia y Luxemburgo, ambos con un 2 por 100. Las entradas del resto de países suponen conjuntamente un 10 por 100, pero, de forma individual, nunca alcanzan 2 por 100. Incluso la contribución de los nuevos países que integraron la Unión Europea en la última ampliación de 2004 es notablemente escasa (0,01 por 100), al igual que la de los países africanos (0,06 por 100), los países asiáticos (0 por 100) o los países europeos no comunitarios (1,79 por 100), pudiendo ser únicamente significativa la de los paraísos fiscales (1,86 por 100) al incluir las inversiones de Panamá (gráfico 7).

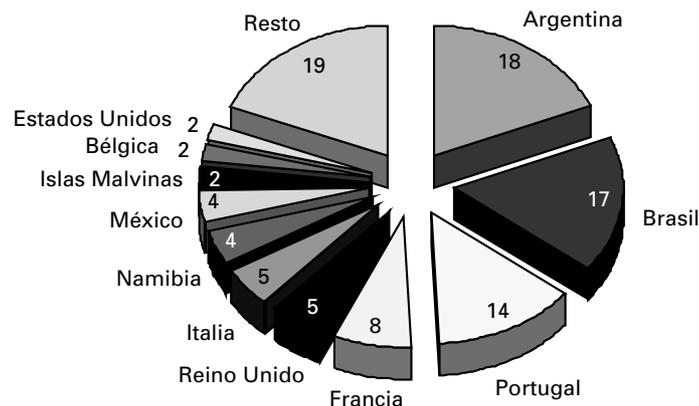
Latinoamérica es, en cambio, el principal destino del capital gallego, destacando Argentina y Brasil, con porcentajes del 18 y el 17 por 100, respectivamente. Portugal, con un 14 por 100, también ocupa un lugar destacado como receptor de las inversiones de origen gallego, aunque con un porcentaje claramente inferior al registrado como inversor en la comunidad gallega. A pesar de que las participaciones de Francia (8 por 100), Reino Unido (5 por 100) e Italia (5 por 100) son también

GRÁFICO 7
PRINCIPALES PAÍSES INVERSORES EN GALICIA (Media 1997-2005)
En porcentajes



Fuente: Elaboración propia a partir de los proyectos de inversión autorizados o verificados suministrados por la DGCI y del Registro de Inversiones Exteriores en España.

GRÁFICO 8
PRINCIPALES PAÍSES DESTINO DE LA INVERSIÓN GALLEGA (Media 1997-2005)
En porcentajes



Fuente: Elaboración propia a partir de los proyectos de inversión autorizados o verificados suministrados por la DGCI y del Registro de Inversiones Exteriores en España.

relativamente elevadas, la cuota de los antiguos países de la Unión Europea, no llega al 38,9 por 100, y la de los nuevos países de la Unión Europea en conjunto es, de nuevo, prácticamente insignificante (0,67 por 100), aunque más elevada que la apuntada como países inversores en Galicia. Los elevados porcentajes que alcanzan las inversiones en Namibia (4 por 100) y en las Islas Malvinas (2 por 100) se derivan de las fuertes inversiones realizadas por empresas gallegas en el sector de la pesca en estos dos países (gráfico 8).

2. Zonas y países de origen y destino del comercio exterior gallego

Al igual que ocurre con las inversiones exteriores, el comercio internacional gallego presenta un patrón de concentración geográfica muy significativo. Como se refleja en el cuadro núm. 11, el 71,6 por 100 de las exportaciones gallegas se dirigen a los quince países que integraban la Unión Europea hasta antes de la última ampliación de mayo de 2004, y únicamente un 2,4 por 100 se exporta a los nuevos países de la Unión Europea. De los ocho primeros países destino de los productos gallegos, siete pertenecen a la Unión Europea (gráfico 9), destacando Francia y Portugal, con porcentajes del 27 y 18 por 100, respectivamente, y motivados por las exportaciones que se realizan de bienes del sector del automóvil a Francia y de productos pesqueros a Portugal. A Italia (8 por 100) se exportan esencialmente productos pesqueros y bienes del sector del automóvil. Estos últimos son también los principales bienes que exporta la comunidad gallega a Reino Unido, Alemania y Bélgica, mientras que las exportaciones a Holanda están muy diversificadas. Únicamente compite con estos países Estados Unidos, con unas exportaciones gallegas también muy diversificadas. La participación de cada uno de los países restantes en las exportaciones gallegas es considerablemente escasa, al no alcanzar ninguno de ellos un

CUADRO NÚM. 11
DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL DEL COMERCIO GALLEGO. Media del periodo 1995-2005
(En porcentajes)

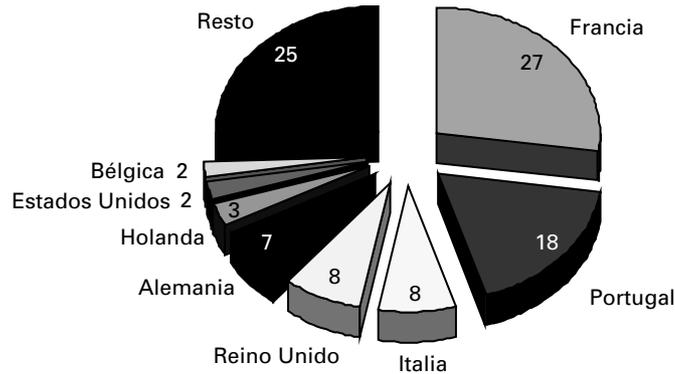
| País | Exportaciones | Importaciones |
|----------------------------------|---------------|---------------|
| Países UE (UE-25) | 74,05 | 65,80 |
| Antiguos países UE (UE-15) | 71,61 | 64,34 |
| Nuevos países UE..... | 2,44 | 1,46 |
| Países europeos | | |
| no comunitarios | 25,91 | 34,16 |
| Resto de Europa | 3,15 | 3,68 |
| Países OCDE | | |
| no europeos | 10,31 | 13,12 |
| Países OCDE..... | 82,70 | 77,48 |
| Países africanos..... | 3,67 | 6,45 |
| Latinoamérica..... | 5,26 | 4,14 |
| Países asiáticos..... | 6,04 | 12,80 |
| Resto países | 0,00 | 0,00 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria.

porcentaje del 2 por 100. Esta cifra contrasta con el total de exportaciones gallegas que se dirige a los países de la OCDE (82,7 por 100).

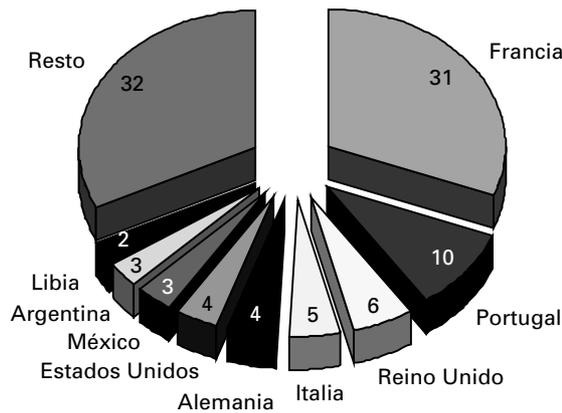
Las importaciones gallegas también proceden fundamentalmente de la Unión Europea (65,8 por 100), aunque con un porcentaje claramente inferior al que representaban las exportaciones, lo que motiva que aumente la participación de otros países, como los europeos no comunitarios. En este sentido, son de destacar las importaciones, crecientes, de los países asiáticos, fundamentalmente, de China e Indonesia, de donde la economía gallega importa manufacturas de consumo y productos energéticos, respectivamente. Sin embargo,

GRÁFICO 9
PRINCIPALES PAÍSES DESTINO DE LAS EXPORTACIONES GALLEGAS
 (Media 1995-2005). En porcentajes



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria.

GRÁFICO 10
PRINCIPALES PAÍSES ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES GALLEGAS
 (Media 1995-2005). En porcentajes



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, con datos del Departamento de Aduanas e II.EE. de la Agencia Tributaria.

la participación de cada uno de ellos todavía no alcanza el 2 por 100 del total de importaciones gallegas (gráfico 10). Con respecto a los países de la OCDE, el principal origen de las importaciones gallegas, y en mayor medida que las exportaciones, es Francia (31 por 100), de donde se importan también bienes del sector del automóvil, aunque, en este caso, esencialmente componentes del automóvil. De Portugal (10 por 100) se importan fundamentalmente textiles, hierro y acero; de Reino Unido (6 por 100), petróleo y derivados, alimentación (esencialmente, pesca) y productos químicos; de Italia (5 por 100), textiles (en este caso, tejidos) y bienes de equipo; de Alemania (4 por 100), componentes del automóvil, productos químicos y bienes de equipo; mientras que las importaciones de EE.UU. de nuevo están muy diversificadas. Por otra parte, de México y Libia se importan productos del petró-

leo y derivados, lo que justifica los porcentajes de importaciones del 3 y el 2 por 100, respectivamente, sobre el total de importaciones (20). Finalmente, de Argentina, se importan mayoritariamente productos alimenticios relacionados con el sector pesquero.

V. CONCLUSIONES

En los últimos años, la economía gallega ha participado activamente en el proceso de globalización internacional que desemboca en la eliminación de fronteras, tanto para el capital como para las mercancías. Como resultado, esta comunidad ha experimentado un proceso de apertura sin precedentes, muy superior al registrado por otras comunidades autónomas. Las claves y las características de este proceso serían las siguientes:

— Los flujos internacionales de inversiones han evolucionado más favorablemente en la comunidad gallega que en el conjunto de la economía española, lo que le ha permitido a esta comunidad incrementar su peso, ya no sólo como receptora de IED, sino fundamentalmente como proveedora de capital productivo al extranjero. La relación entre ambos flujos incluso sitúa a Galicia como exportadora neta de capitales.

— Lo mismo ha ocurrido con los intercambios comerciales entre esta comunidad y el extranjero. Tanto las exportaciones como las importaciones han tenido un comportamiento dinámico muy superior al de la economía española. El hecho añadido de que las exportaciones crecieron a mayor ritmo que las importaciones contribuyó además a que la tasa de cobertura fuera considerablemente superior a la media nacional, llegando a constatar un período de superávit comercial.

— La estructura del comercio exterior, sin embargo, sigue manteniendo rasgos de concentración sectorial, especialización y comercio intraindustrial, fundamentalmente en los sectores de automoción, productos de la pesca y confección. Los cambios en esta estructura registrados en la última década, con un descenso claro de la participación del sector de alimentos y un notable incremento en la participación del sector textil, han acentuado incluso esta concentración sectorial

— La concentración de los flujos de IED es menos notoria, pero mucho más volátil, aunque la automoción sigue siendo el principal sector receptor de IED, mientras que el del comercio, seguido del de automoción, es el destino del capital gallego.

— En el ámbito geográfico, la concentración es más intensa, tanto para el comercio exterior como para los flujos de inversiones extranjeras.

— Los países de la Unión Europea son los principales proveedores del capital foráneo que recibe la comunidad gallega, gracias a las fuertes inversiones que realiza el país vecino, Portugal, acompañadas de las realizadas por Reino Unido, Holanda y Francia. Latinoamérica es, en cambio, el principal destino del capital gallego, con Argentina y Brasil en los primeros puestos del *ranking*, relegando a Portugal a la tercera posición entre los países destino de los flujos de IED gallegos.

— El comercio exterior mantiene la tendencia a la concentración geográfica. El principal origen y destino de los intercambios comerciales internacionales de la comunidad gallega es la Unión Europea, con Francia y Portugal a la cabeza.

— La relación con Portugal se puede calificar, en este sentido, como «intensa», tanto por los elevados porcentajes de flujos de inversión de entrada y salida en la comunidad gallega como por la alta participación en el comercio exterior gallego. Sin embargo, este comercio está muy centralizado en el sector pesquero y el textil.

NOTAS

(1) Se considera IED al movimiento de capital financiero realizado por no residentes y cuya finalidad consiste en el ejercicio de una in-

fluencia efectiva sobre la gestión de la empresa en la que se revierte dicho capital. Según la OCDE, el FMI y el Real Decreto 664/1999 que regula actualmente los flujos de inversión exterior hacia y desde la economía española, existe dicha influencia efectiva si la participación del inversor es igual o supera el 10 por 100 del capital social de la empresa, o si, no alcanzando dicho porcentaje, el inversor forma parte, de modo directo o indirecto, de su órgano de administración. Los datos ofrecidos por la Dirección General de Comercio e Inversiones, principal proveedora de los datos sobre los flujos de IED en España, recogen la participación de capital extranjero en el capital de sociedades no cotizadas, las aportaciones a sucursales, cuentas en participación, fundaciones, etc., así como las inversiones en sociedades cotizadas en Bolsa cuando la participación del inversor extranjero alcanza dicho 10 por 100. No incluyen en el concepto de inversión extranjera directa los préstamos entre matriz y filial y la inversión en inmuebles.

(2) Desde la incorporación de la economía española a la entonces llamada CEE, las entradas de IED registraron cada año tasas crecientes, muy superiores a las del PIB, únicamente frenadas por la crisis de principios de los noventa o las repercusiones económicas de los hechos de 2001. A partir de esa fecha, la caída de entradas de IED en la economía española ha sido imparable, como parte de un proceso recesivo de la IED a escala internacional. Pese a ello, los datos del último informe de la UNCTAD confirman que España se ha convertido en el séptimo receptor mundial de capitales extranjeros y el cuarto inversor mundial.

(3) El concepto de inversión bruta efectiva extranjera en España corresponde a nueva inversión o inversión que incrementa los activos extranjeros en España. Se obtiene a partir de la inversión bruta registrada (que incluye todas las inversiones directas declaradas al Registro de Inversiones), de la que se deducen las adquisiciones por inversores no residentes en España de acciones y participaciones de sociedades españolas a otros no residentes (dado que no constituyen un incremento de activos extranjeros en España) y la contabilización múltiple de la misma inversión como consecuencia del régimen de declaración aplicable a las reestructuraciones de grupos empresariales en España.

(4) Véanse el *Informe sobre inversiones exteriores, año 1999* (en el que se corrigen los datos de 1998), el *Informe sobre inversiones exteriores, año 2000* (en el que se corrigen los datos de 1999) y siguientes, todos ellos publicados por la DGCI.

(5) Para un estudio detallado sobre el patrón de concentración geográfico de la IED en España, así como sus factores determinantes, puede consultarse DÍAZ VÁZQUEZ (2003).

(6) San Dámaso (2005b) analiza con detalle la pérdida de peso experimentada por la comunidad gallega en la última década del siglo XX en lo referente a los flujos de inversiones exteriores gallegos.

(7) Con la única excepción de la caída experimentada en el año 2003, fecha a partir de la cual las entradas de IED en la comunidad gallega vuelven a recuperar la tendencia alcista.

(8) De acuerdo con los informes de la UNCTAD, desde el año 2001, y hasta el año 2004, las entradas de IED en el mundo registraron un continuado descenso. En el año 2001 la caída fue del 40,9 por 100, del 13,3 en el año 2002, del 11,7 en el año 2003, y únicamente se recuperaron en el año 2004 por un valor del 2,5 por 100 (UNCTAD, 2006).

(9) Las ETVE son sociedades establecidas en España cuyo único objetivo es la tenencia de acciones de sociedades extranjeras. Son, por lo general, «sociedades puente» que obedecen a una estrategia de optimización fiscal por parte de los accionistas extranjeros, y su evolución sigue pautas completamente diferentes a la del resto de inversiones extranjeras. Por las características particulares de este tipo de empresas, en cuanto a su activo, las inversiones extranjeras en ellas realizadas no se ajustan fielmente al «espíritu» del concepto de IED. Sin embargo, dado que o bien son sociedades que por sí mismas no cotizan en Bolsa, o bien si cotizan en Bolsa la inversión en ellas ejecutada ha supuesto la adquisición por parte del inversor extranjero de al menos un 10 por 100 de su capital, la Inversión Extranjera en este tipo de sociedades queda incluida dentro del concepto de inversión extranjera directa según el Real Decreto 664/1999.

(10) Desde 1993, y hasta 2005, únicamente en el año 2004 aparecen recogidas entradas de IED en Galicia a través de ETVE por un porcentaje que apenas alcanza el 0,0009 por 100 del total de IED en ETVE registrada ese año. A modo de ejemplo, la recibida por Madrid por este concepto ese año fue del 36,58 por 100 del total de la eco-

nomía española, y la registrada por ETVE en todo el territorio con respecto a la IED total fue de 37,14 por 100 ese mismo año, lo que evidencia la primacía de la Comunidad de Madrid como receptora de este tipo de capital foráneo.

(11) El concepto de inversión bruta efectiva española en el exterior corresponde también a nueva inversión, o inversión que incrementa los activos españoles en el exterior. Se obtiene de forma análoga a la inversión bruta efectiva extranjera en España.

(12) Aspecto que ya fue apuntado por SAN DÁMASO (2005a).

(13) MARTÍNEZ Y ROJO (2005) muestran cómo, para el período 1999-2002, los productos fabricados en Galicia ganaron más de un 2 por 100 de cuota de mercado a los competidores de las demás autonomías españolas.

(14) La DGCI únicamente ofrece información sectorializada de los flujos internacionales de la IED distribuidos en 15 grupos. El listado de dichos grupos figura en los cuadros núms. 6 y 7.

(15) La Secretaría de Estado de Comercio ofrece tres clasificaciones diferentes de productos para ofrecer la información sectorializada sobre comercio exterior: una clasificación de los productos atendiendo a la clasificación arancelaria integrada de los países comunitarios (Taric), la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (Cuci), y la clasificación de la SEC. En este artículo, se ha optado por adoptar esta última por su analogía con la clasificación realizada para los flujos de inversión internacionales.

(16) En concreto, el capítulo de buques presenta una fluctuación elevada, dado que se asigna el año de salida por aduanas, cuando realmente el proceso de construcción naval dura varios años (MARTÍNEZ y ROJO, 2005), algo que no ocurre en el sector de automoción.

(17) SEQUEIROS (2002) analiza el comercio exterior de Galicia a través del tráfico por aduanas entre 1961 y 2000. Obtiene los mismos resultados de concentración sectorial y especialización en las exportaciones gallegas en ese período, derivados también de las elevadas aportaciones del comercio en automoción (vinculado a la planta de montaje de automóviles de matriz francesa y localizada desde 1957 en la Zona Franca de Vigo) y del sector pesquero.

(18) Con respecto a las importaciones, SEQUEIROS (2002) también obtiene una estructura de concentración sectorial y especialización, determinándose un comercio internacional con fuerte componente intraindustrial, dado que las importaciones también provienen mayoritariamente del sector de automoción (vinculado a la citada planta de montaje de automóviles de matriz francesa localizada en la Zona Franca de Vigo), aunque también de productos energéticos

(importaciones vinculadas a la puesta en marcha, en 1964, de una refinería de petróleo en A Coruña) y del sector pesquero.

(19) Se excluye Japón porque se incluye en el campo de países OCDE no europeos.

(20) No se debe olvidar que las importaciones gallegas en el sector de productos energéticos se situaban en un 13 por 100 de las importaciones totales.

BIBLIOGRAFÍA

DÍAZ VÁZQUEZ, R. (2003), «A model for regional location of Foreign Direct Investment: an application to the Spanish economy», *Review of Business Research*, 1:107-125.

DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO E INVERSIONES (años 1997 a 2005), *Flujos de inversiones extranjeras directas*, Secretaría de Estado de Comercio y de Turismo, Madrid.

MARTÍNEZ ROGET, F., y ROJO SÁNCHEZ, J. (2005), «Estructura productiva y orientación exportadora. El caso de la economía gallega», *Boletín Económico del ICE*, n.º 2862: 29-42.

SAN DÁMASO, J. S. (2005a), «El comercio exterior de Galicia (1990-2003)», *Boletín Económico del ICE*, n.º 2862: 9-28.

– (2005b), «Los flujos de inversiones directas en Galicia y gallegas en el exterior en los últimos años», *Boletín Económico del ICE*, número 2862: 71-81.

SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO Y TURISMO, *Base de datos COMEX*, www.comercio.es.

– *Detalle de flujos de inversiones extranjeras en España*, www.comercio.es.

– *Detalle de flujos de inversiones españolas en el exterior*, www.comercio.es.

SEQUEIROS TIZÓN, J. (2002), «Una serie larga del comercio exterior de Galicia: el tráfico por aduanas, 1961 a 2000», en LÓPEZ IGLESIAS, E., y ARES FERNÁNDEZ, J. J. (ed.), *Novos escenarios para a economía galega*, Universidade de Santiago de Compostela, Santiago de Compostela.

UNCTAD (2006), *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the internationalization of R&D*, United Nations, New York and Geneva.

LAS CAJAS DE AHORROS COMO AGENTES DINAMIZADORES DE LA ECONOMÍA GALLEGA: EL CASO DE LA EURORREGIÓN GALICIA-NORTE DE PORTUGAL

José Luis Pego Alonso

Director General de Caixanova

Resumen

Tras poner de referencia los múltiples equilibrios que deben lograr las Cajas de Ahorros en la posición proactiva que se las exige en el mundo actual, el trabajo se centra en el que se manifiesta entre desarrollar un papel importante en la intermediación financiera y ofrecer un tratamiento especial a determinadas actividades económicas. En este sentido, el artículo aborda hasta dónde y cómo las Cajas pueden constituirse en agentes dinamizadores de la economía de una región, y, en particular, de la eurorregión Galicia-Norte de Portugal.

Palabras clave: cajas de ahorros, sistema financiero, desarrollo regional, eurorregión Galicia-Norte de Portugal.

Abstract

After benchmarking the multiple equilibriums that have to be achieved by the Savings Banks in the proactive position required of them in today's world, the study focuses on what lies between playing a major role in financial intermediation and offering special handling of certain economic activities. In this respect, the article addresses to what extent and in what way the Savings Banks may act as promoting agents for the economy of a region and, in particular, of the Galicia-North Portugal Euroregion.

Key words: savings banks, financial system, regional development, Galicia-North Portugal Euroregion.

JEL classification: G21, R11.

I. INTRODUCCIÓN

Parafraseando una afirmación incluida en el guión en una conocida película, no hay duda de que en las cajas de ahorros, «vivimos tiempos interesantes».

Tiempos interesantes que vienen definidos por el necesario mantenimiento de una multitud de equilibrios, muchos de ellos muy inestables, pero que tienen un denominador común: se nos exige una posición proactiva, un «no dejar pasar» ni «un estar por estar»; se nos exige mucho más que un mero «interés» por todo lo que sucede a nuestro alrededor.

Y son muchos los tipos de equilibrios. Equilibrios en posicionamientos estratégicos para los que, por un lado, se hace preciso cultivar áreas de actividad, de negocio y de mercados que serán los referentes del futuro del pasado-mañana, pero, a la vez, nos es obligado seguir demostrando que somos también en el presente entidades de alto rendimiento.

Equilibrios entre un querer y un sentir allegado a nuestras comunidades de origen, pero, lógicamente alentados por un precisar y un necesitar abordar nuevos mercados, incluso extranjeros, en los que debemos transmitir un ser uno más de dicho entorno.

Equilibrios entre un deseo de volcar en nuestro entorno una cada vez mayor actuación de obra social, y, una conveniencia y obligatoriedad de fortalecer nuestras estructuras patrimoniales para ser referentes de solvencia y, con ello, afrontar los retos derivados de la expansión.

Y también equilibrios entre desarrollar un papel —importantísimo— en la intermediación financiera, con exquisita profesionalidad sobre a quien se conceden préstamos y en qué se materializan nuestras carteras de inversión, y, establecer —no tanto— nuestras prioridades (que son muchas), sino tener un tratamiento más que especial, con aquellas actividades o sectores económicos que tienen un protagonismo o incidencia relevante en el desarrollo endógeno de los entornos que consideramos más próximos.

Es en este último juego de equilibrios en donde quisiéramos ahora centrarnos. Inevitablemente, tocaremos aspectos en los que el hecho mismo de abordar nuevos negocios o el efecto inducido por la obra social ya serán, por sí, elementos dinamizadores de las economías locales. Pero, además, quisiéramos, en el cometido de la presente publicación, realizar un esbozo sobre hasta dónde y como realmente las cajas de ahorros podemos constituirnos en agentes verdaderamente dinamizadores de las economías de una región, o, en nuestro caso particular, de una eurorregión como la conformada por Galicia y la región Norte de Portugal.

II. UN DESARROLLO BASADO EN EL CONOCIMIENTO

Los tiempos están cambiando, para todos, y para las cajas de ahorros también. Sirva de muestra un campo en el que las cajas siempre han mostrado una gran sensibilidad: la tecnología. Antes hacíamos constantes

requerimientos para que la tecnología aportase soluciones a planteamientos del mercado; hoy, las soluciones tecnológicas, en muchas ocasiones, van muy por delante de la utilidad operativa de sus prestaciones y son dichas capacidades las que abren la puerta a nuevos productos, a nuevos servicios o a nuevas formas de hacer, llegar y conocer a nuestros clientes. De hecho, la cartera de productos, la presencia en unos mercados, la adecuada definición de unos procesos o la disposición de una determinada estructura orgánica, han pasado de ser elementos altamente estratégicos y diferenciales a elementos *sine quibus non*: su idoneidad se da por supuesta en cualquier entidad que pretenda alcanzar y mantener el éxito en su gestión.

En este sentido, intangibles como la imagen, el compromiso con el cliente, la implicación responsable con el entorno y los colectivos más desfavorecidos, ..., van convirtiéndose en elementos verdaderamente diferenciales en la percepción realizada por nuestros mercados objetivo. Y puertas adentro, este cambio de percepciones externas ha de generar también giros en la forma de entender nuestro negocio y en la realización de propuestas, tanto financieras como no financieras, para con el entorno.

Sin duda que uno de los intangibles más «realizable» es el conocimiento, en sus dos vertientes. El conocimiento de carácter interno que, adecuadamente estructurado, es la base de una imprescindible mejora continua, y, por otra parte, el muy importante papel que las cajas de ahorros han de desempeñar en promover en su entorno la difusión del conocimiento. En este último sentido, tanto a través de actuaciones en el marco de su obra social, como por intervención directa en aspectos relacionados con el negocio (tanto crédito como de mercados), nuestras entidades han asumido un papel relevante, en muchos casos, incluso

como agente interfaz entre diferentes agentes económicos en el marco de interacción que debe existir entre el mundo universitario, investigador y formativo en general, con el mundo empresarial y las administraciones públicas.

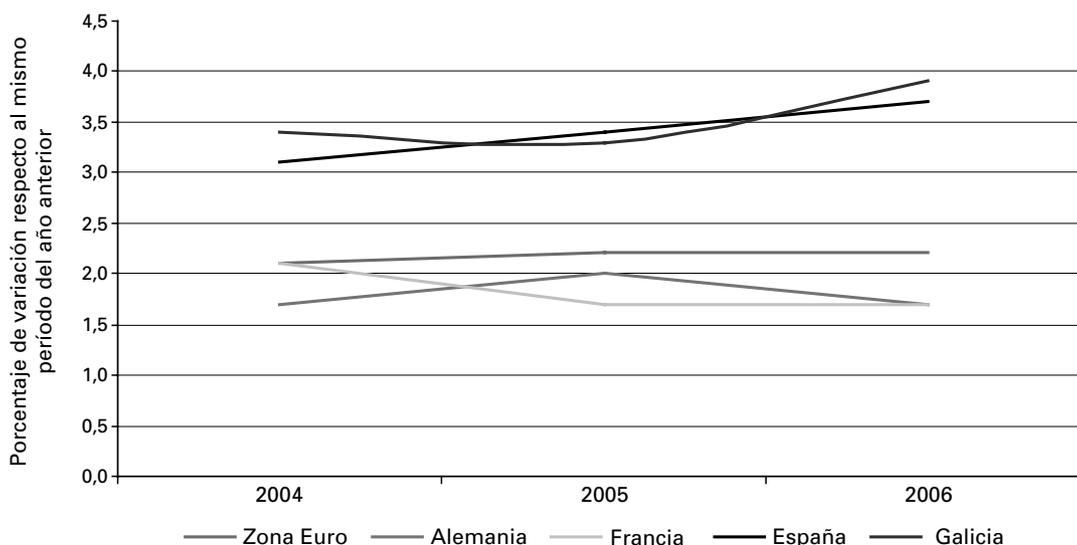
En esta interacción, el conocimiento de mercados y sectores de lo más diverso, la experiencia acumulada por una muy extensa base histórica de relaciones y de situaciones de éxito y de fracaso, la continua necesidad de equilibrar objetivos de ejecución en el corto plazo con proyectos de largo alcance y, sobre todo, el constante palpito de la realidad de un mercado y de unas necesidades sociales, nos acredita como «entidades del conocimiento», consideración que ya está siendo reconocida en múltiples foros, convenciones, proyectos e iniciativas de muy diversa índole.

III. PARTIENDO DE UN ESCENARIO

Las cajas de ahorros españolas nos estamos moviendo actualmente en un escenario económico caracterizado por determinadas variables relevantes que, inevitablemente, condicionan nuestros comportamientos.

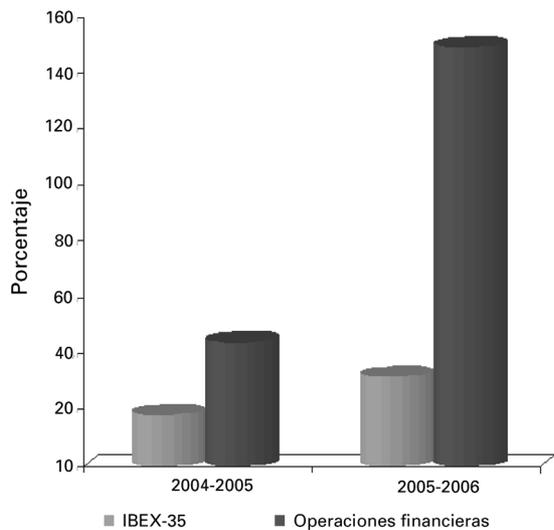
1. Tasas de crecimiento del PIB español con ritmos superiores a la media resultante de los países de la UE, aunque, de momento, con un patrón muy sesgado hacia el sector construcción y empujado por una elevada demanda interna, que ha situado a España como la séptima economía del mapa mundial de los países industrializados. Esta situación general tiene sus matices en la notable diferencia de crecimiento entre unas comunidades autónomas y otras, lo que, sin duda, ha marcado el crecimiento de algunas de nuestras entidades y la planificación de la expansión de muchas de ellas (gráfico 1).

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERIOR BRUTO



Fuente: Banco de España e IGE.

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN IBEX35 vs CRECIMIENTO
OPERACIONES FINANCIERAS CAJAS DE AHORROS



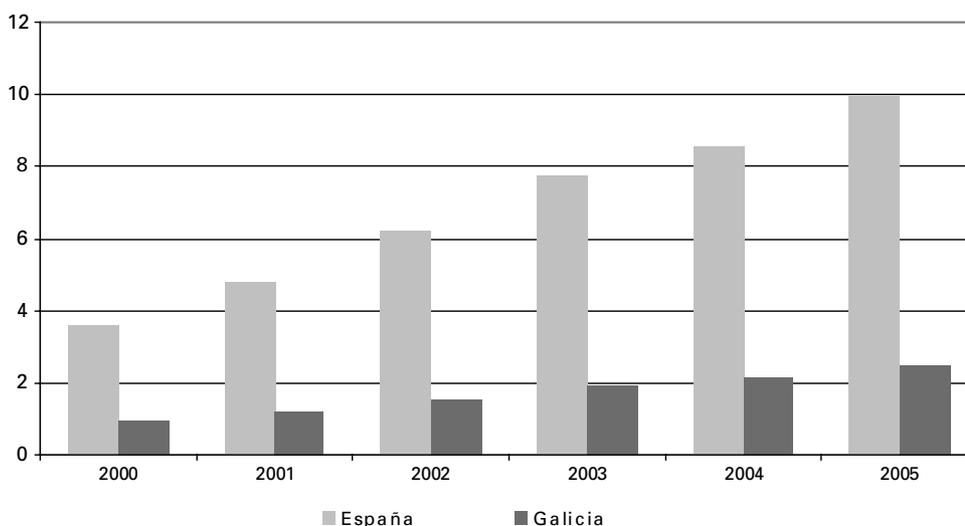
2. La reducción de la tasa de paro y los crecimientos en los niveles de empleo, también influenciados por sectores como la construcción y los servicios, que, aunque están derivando hacia una mejora en la tasa de temporalidad de los contratos, siguen manteniéndola en niveles superiores a los que serían deseables, obligando, en muchos casos, a modificar patrones de funcionamiento en la concesión de créditos personales e hipotecarios, confiados en los crecientes problemas que hoy día las empresas tienen para retener o conseguir incorporar talento, lo que hace que para algunos colectivos dicha temporalidad ya no sea un factor especial de riesgo.

3. La excelente evolución de los mercados bursátiles, apoyados a su vez en un alto grado de solvencia y rentabilidad del sector empresarial en su conjunto, ha ofrecido para nuestras entidades un marco de trabajo que, además de animarnos a participar en estos mercados y vernos beneficiados por notorias plusvalías (para nuestros clientes y para nosotros mismos), ha posibilitado la generación de nuevos productos y servicios, coherentes con la creciente cultura financiera (gráfico 2).

4. El mantenimiento durante los últimos cinco años de bajos tipos de interés, sin duda, ha sido motivador de un crecimiento económico que, por lo que respecta a nuestros balances, ha posibilitado un crecimiento exponencial de nuestras carteras de riesgo, tanto en el ámbito de las familias como en el de las empresas (bien por la vía crediticia, bien por la vía de participaciones accionariales).

5. Aunque existen comunidades autónomas, como la gallega, en la que su incidencia todavía es reducida, lo cierto es que el notable incremento de los flujos inmigratorios, y su incorporación hacia determinado tipo de actividades, ha favorecido —en el área local— el crecimiento económico y, en el cómputo global, ha mantenido las tasas de envejecimiento de la población tradicionalmente residente. Estos movimientos han traído consigo la necesidad de articular nuevos modos y formas de relación para atender adecuadamente a estos colectivos que se han incorporado a la masa laboral de nuestro país, y si antes estábamos acostumbrados (sobre todo en el caso gallego) a recibir importantes remesas de emigrantes en el exterior, hoy en día, el servicio más demandado ya es el contrario: las remesas de fondos hacia el exterior, lo que está derivando en la necesidad de fortalecer las relaciones con nuestros agentes en los países de origen de estos nuevos clientes (gráfico 3).

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN POBLACIÓN EXTRANJERA
(Porcentaje sobre el total)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e IGE.

IV. LAS PARTICULARIDADES DE LA ECONOMÍA DE GALICIA Y EL NORTE DE PORTUGAL

Las consideraciones anteriores, en mayor o menor medida, también son compartidas por la eurorregión que conforman Galicia y la región Norte de Portugal, si bien existen algunos factores diferenciales que hacen que para nuestra Caja sea precisa una visión especial basada en el compromiso que tenemos con esta tierra y sus gentes.

Una descripción, más o menos sintética, de las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que define la realidad económica de Galicia (trasladable en su mayoría al Norte de Portugal) sería la descrita en el cuadro núm. 1.

Y ante dicho diagnóstico estratégico, ¿cuál debe ser la orientación que habremos de darle a nuestras actuaciones tanto en el terreno financiero como en el terreno social? A continuación se enuncian acciones y propuestas que en Caixanova hemos desarrollado o estamos desarrollando en coherencia con este diagnóstico.

Cimentando la proactividad desde las fortalezas...

Fomentando una mejora en la cualificación del capital humano, empezando en los segmentos más jóvenes de la población:

— Formando futuros profesionales a través de la Escuela de Negocios y la Escuela para las Administraciones Públicas.

— Complementando el tejido educativo gallego con nuevos centros de formación profesional, avalados por la experiencia de más de 50 años en este terreno.

— Estableciendo ámbitos de colaboración y vinculación con las universidades gallegas.

— Ayudando a la generación de empleo directo e indirecto de calidad a través de instrumentos como las becas de iniciación profesional.

Aprovechando la disponibilidad de sectores productivos con capacidad de arrastre e integración vertical:

— Tomando participaciones significativas en el capital de empresas situadas en sectores estratégicos (automoción, transporte, telecomunicaciones ...).

— Innovando con nuevos productos y servicios orientados a la financiación de proyectos.

— Priorizando y orientando la red comercial y los objetivos por los que ésta se guía, de manera que el peso de la inversión crediticia materializada en el sector empresarial sea significativamente relevante.

— Participando en fórmulas conjuntas de capital riesgo y *business angels* (Unirisco, Uniemprende, Vigo Activo, Red Bang, ...).

— Manteniendo el criterio de que «diferentes sectores pueden, claramente, suponer diferentes compromisos».

Apoiando a los importantes núcleos de actividades empresariales ligadas a la explotación de recursos endógenos:

— Diseñando y participando en proyectos de *inputs* intangibles (*Project finance*).

— Avanzando cualitativamente en procedimientos que la sociedad consideraba inmutables, pero que realmente no lo son: «el paso de cazadores y recolectores al *cultivo industrial* (acuicultura)».

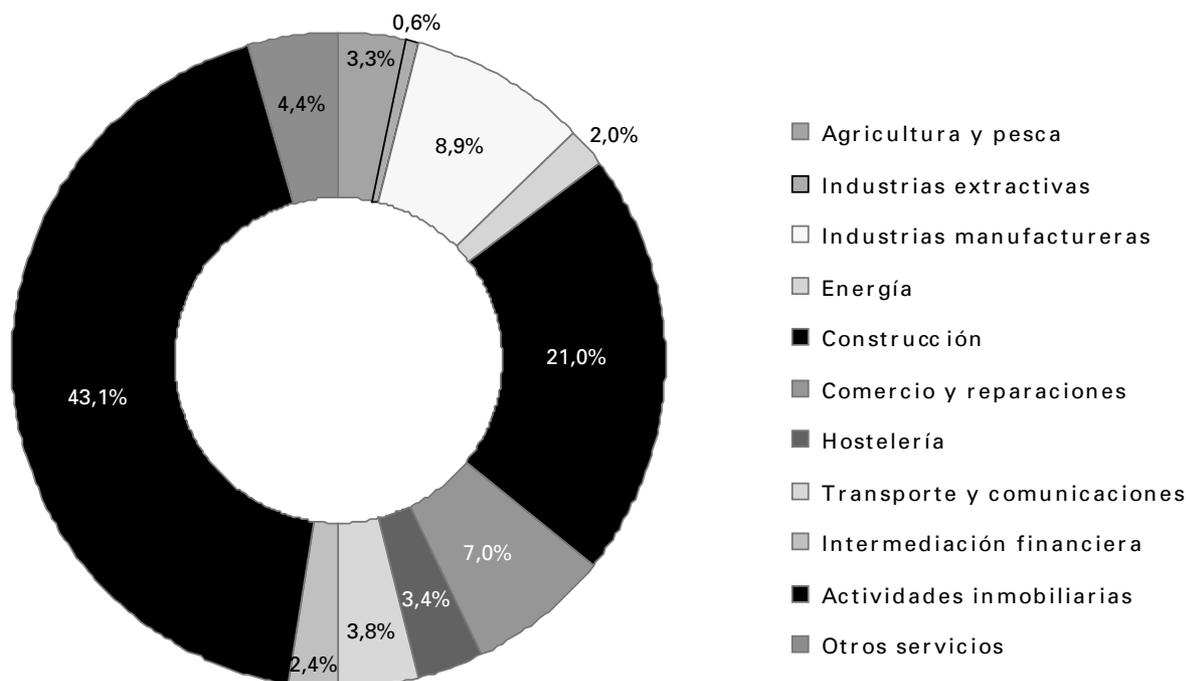
— Invirtiendo en participaciones empresariales en sectores de alto valor ecológico.

— Apoyando a institutos de investigación dedicados a aportar propuestas en la explotación equilibrada de los recursos.

CUADRO NÚM. 1

| Debilidades | Fortalezas |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Insuficiente dotación de infraestructuras. • Desequilibrios territoriales y bajo grado de articulación del tejido productivo. • Limitada capacidad financiera de las PYME. • Notables déficits en I+D+i y escasa capacidad de innovación de las empresas. | <ul style="list-style-type: none"> • Elevada cualificación relativa del capital humano en los segmentos más jóvenes de la población. • Disponibilidad de sectores productivos con capacidad de arrastre e integración vertical. • Importantes núcleos de actividades empresariales ligadas a la explotación de recursos endógenos. • Sistema financiero autóctono solvente y dinámico. |
| Amenazas | Oportunidades |
| <ul style="list-style-type: none"> • Envejecimiento y estancamiento demográfico. • Fuerte dependencia de sectores maduros sensibles a la competencia internacional. • El principio del fin de los fondos comunitarios. Reducida capacidad de atracción de inversión extranjera. • Sector servicios poco desarrollado con baja especialización. | <ul style="list-style-type: none"> • Alto potencial de desarrollo de la oferta turística. • Tendencia a la <i>clusterización</i> y a la competencia en determinados sectores. • Incremento de la transferencia de conocimientos vía cooperaciones entre universidades y empresas. • Dimensión: La eurorregión como mercado con más de 6.000.000 de consumidores. |

GRÁFICO 4
DISTRIBUCIÓN DE LA CARTERA DE INVERSIÓN CREDITICIA SECTOR CAJAS



Poniendo nuestra propia visión en un sistema financiero por sí mismo autóctono, solvente y dinámico:

- Promoviendo la descentralización financiera y el desarrollo multipolar.
- Impulsando la proximidad, la valoración del riesgo y la asignación eficiente de los recursos.
- Fomentando la competencia, la eficiencia y la solvencia.
- Participando en los movimientos de capitales resultantes del proceso de globalización.

Ayudando a aprovechar las oportunidades...

Alentando sobre el elevado potencial de desarrollo de la oferta turística:

- Realizando y/o apoyando al desarrollo de planes estratégicos sectoriales.
- Poniendo de manifiesto la relevancia del patrimonio histórico-artístico-cultural gallego, incluso a través de actuaciones propias.
- Participando en proyectos de infraestructuras turísticas de elevado alcance (náutica, golf,..).
- Apoyando la realización de macroeventos de gran notoriedad: Xacobeo, la Vuelta al Mundo 2005, etcétera.

Siendo proactivos en la ya conocida tendencia a la clusterización y a la cooperación en determinados sectores:

- Estando presentes en las propuestas que a nivel gallego se están realizando en torno a la idea de «metadistrito industrial».
- Participando e impulsando la labor de los *clusters*, transmitiendo el principio de conocimiento de la cooperación, tan presente en las cajas de ahorros.
- Reforzando las políticas industriales de corte regional y local.
- Promoviendo la cooperación horizontal intraempresarial.

Impulsando y divulgando la transferencia de conocimientos a través de la cooperación entre universidades y empresas:

- Creando foros estratégicos.
- Tendiendo puentes universidad-empresa: como por ejemplo la participación en el proyecto de la Ciudad Tecnológica.
- Prestando en todo momento y a muy diferentes niveles nuestra capacidad de asesoramiento e información.
- Llevando a múltiples foros procedimientos de trabajo ya implementados en nuestras unidades formativas.

vas: observando las mejoras prácticas y el aprendizaje a través del método del caso.

Creyendo en una realidad geográfica como la constituida por la eurorregión, que supone un mercado de más de 6.000.000 de consumidores:

- Fomentando los flujos comerciales intrafronterizos.
- Participando en fondos de inversión para proyectos de la eurorregión.
- Consolidando nuestra presencia en Portugal a través de una red comercial con una clara orientación empresarial.
- Invirtiendo directamente en empresas muy integradas en la realidad social y económica portuguesa.

Con realismo, haciendo patentes las amenazas...

Frente al envejecimiento y estancamiento demográfico:

- Desarrollando acciones, en muchos casos en el ámbito social, que incidan en la mejora de la calidad de vida y el bienestar social.
- Facilitando el acceso a determinadas tipologías de servicios en los pequeños municipios (de zonas rurales del interior).
- Posibilitando la adecuación a nuevas demandas.
- Potenciando sectores referentes, como puede ser la «industria» de la cultura.

Dada la fuerte dependencia de sectores maduros sensibles a la competencia internacional:

- Aportando el diseño y apoyando la implementación de planes de viabilidad.
- Atemperando los procesos de reconversión.
- Realizando actuaciones verdaderamente estabilizadoras del ciclo económico.
- Aportando servicios avanzados orientados a las empresas.

Ante el «principio del fin» de los fondos comunitarios y la baja capacidad de atracción de inversión extranjera:

- Participando directamente o bien con apoyos específicos en proyectos desarrollados al amparo de iniciativas europeas: *Leader, Proder, Equal, Interreg*, etcétera.
- Colaborando con aportaciones de fondos complementarios a los recursos privados requeridos.
- Canalizando eficientemente las ayudas a empresas.
- Llevando a cabo colaboraciones institucionales.

Con un sector servicios poco desarrollado con baja especialización:

- Siendo agentes demostrativos de modernidad del sistema financiero.
- Sirviendo de guía a través de la realización y seguimiento de planes estratégicos.
- Desarrollando igualmente una industria auxiliar de servicios: proveedores, consultoras, etcétera.
- Adoptando medidas específicas de estimulación de la industria del ocio (por ejemplo: centros comerciales que viabilizan infraestructuras rotacionales).

Y no olvidando afrontar las debilidades...

Ante la necesaria aceleración del proceso de dotación de infraestructuras:

- Participando activamente en proyectos de redes de comunicaciones y telecomunicaciones.
- Apoyando proyectos con elevados periodos de maduración de la inversión, difícilmente abordables por otras iniciativas privadas.
- Impulsando y promocionando el desarrollo urbano.
- Colaborando con las administraciones públicas en macro proyectos regionales.

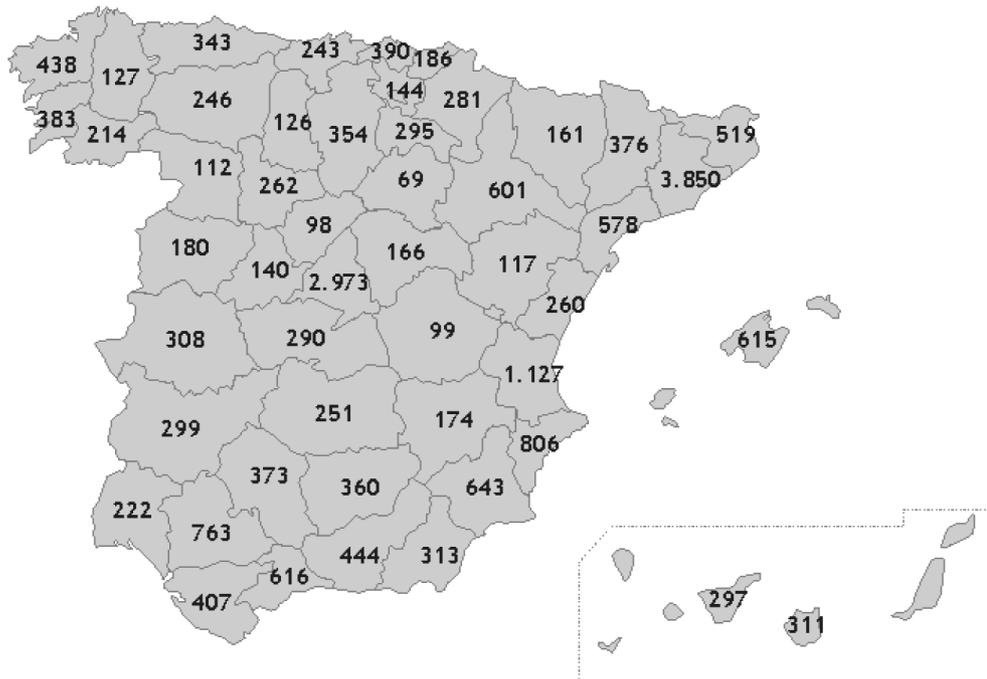
Contra los desequilibrios territoriales y el mejorable grado de articulación del tejido productivo:

- Facilitando instrumentos que posibiliten una verdadera inclusión financiera.
- Contribuyendo a la cobertura espacial de necesidades de OBS y de red de oficinas, con una capilaridad de acciones y de presencia que, en muchas ocasiones, no cumpliría eficientemente los criterios de rentabilidad y/o productividad exigibles por otras entidades (mapa 1).
- Creando capital social: como por ejemplo la red de centros culturales y sociales activos a lo largo de toda la comunidad autónoma.
- Facilitando la cohesión e integración con la sociedad civil, participando en múltiples proyectos e iniciativas que ayudan, sin duda, a la identificación territorial.

Frente a la limitada capacidad financiera de las PYME ante procesos de inversión y/o reestructuración de pasivos:

- Diseñando apoyos específicos a los procesos de modernización de las empresas, con una especial dedicación a la empresa familiar.
- Asesorando y alentando procesos de privatizaciones y salidas a bolsa de empresas referentes.
- Desarrollando programas de ayudas a emprendedores.
- Reduciendo los riesgos de *credit crunch*.

MAPA 1
RED DE DISTRIBUCIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS DE ESPAÑA



| | ESPAÑA | UE | OTROS PAÍSES | TOTAL |
|----------------------------|--------|----|--------------|--------|
| Red de oficinas operativas | 22.970 | 35 | 6 | 23.011 |

Conocidos los déficits en I+D+i y la todavía escasa capacidad de innovación de las empresas:

— Promoviendo la innovación interna continua a través de la rápida y masiva utilización de las tic's, tanto en procesos internos como en la interrelación con el mundo empresarial en las actividades y servicios financieros.

— Impulsando la innovación tecnológica empresarial, divulgando, concienciando, formando y animando a las empresas a dar pasos en este sentido.

— Respalando a sectores punteros en nuevas tecnologías, a través de convenios específicos y actuaciones divulgativas y demostrativas ante el resto de las empresas y la sociedad en su conjunto.

— Apoyando la creación y desarrollo de parques tecnológicos.

Dicho listado de acciones y propuestas, podría ser una lista de voluntades o deseos ante un diagnóstico realizado pero, en esencia, el papel participativo que le asignamos a la labor de nuestra Caja para con su entorno tiene su base en un más que justificado argumentario que vamos a ir asociando, si se nos permite la osadía, con determinadas conceptualizaciones desarrolladas en el campo de la teoría económica:

— A la hora de abordar las debilidades derivadas de los desequilibrios territoriales (y de otros tipos) que se generan en una economía (y que en ocasiones se agudizan como consecuencia de la especialización en la exportación de bienes que requieren grandes cantidades de factores productivos abundantes en determinadas áreas) existe la creencia de que siempre es posible obtener estrategias óptimas para la mayor parte de los agentes participantes, teniendo en cuenta que siempre habrá decisiones tales que ningún agente cambiará en tanto otros agentes no cambien las suyas (lo que pudiera parecerse a la *definición de equilibrios de Nash en los modelos Hecksher-Ohlin*), cumpliendo, de esta forma, un papel integrador del ámbito territorial de la eurorregión Galicia-Norte de Portugal que las cajas pueden desempeñar con sus apuestas por el fortalecimiento del tejido empresarial de las zonas en las que actúan, conjugando la localización de las producciones de las empresas en aquellos territorios que presenten una ventaja comparativa del factor nuclear de sus explotaciones con los beneficios derivados de las oportunidades de movilidad que ofrece el mercado interregional.

— Si bien todos los agentes insisten en la necesidad de un mayor esfuerzo en las inversiones en I+D+i, siempre surgen dudas sobre si la materialización de

este esfuerzo tiene sus resultados en el corto o en el largo plazo; probablemente, para esta área del conocimiento, sería aplicable el *modelo de crecimiento de Solow*, en cuanto a la evidencia de la incidencia de actuaciones sobre ciertas variables tecnológicas, que se traducen en un notable crecimiento del estado o de una determinada región. En este sentido, el apoyo a la implantación de mejoras tecnológicas cruciales para el desarrollo del tejido productivo a través del asesoramiento, la formación, o la prestación de servicios informáticos mediante empresas participadas o colaboradoras, son actividades en las que las cajas pueden y deben estar presentes.

— Ante las amenazas que para la economía supone disponer de una población cada vez más dependiente, de las apuestas que desde las cajas hacemos tanto en materia de bienestar social como en disponibilidad de servicios para un entorno muy capilar, también les son aplicables modelos basados en el *método de los multiplicadores de Lagrange*, en esa necesidad de optimización de múltiples variables, sujetas a ciertas restricciones, que resultan tan familiares a las cajas (que deben maximizar una función de bienestar social sostenible sujeta a la obtención de un resultado —beneficio— mínimo que garantice la continuidad de su solvencia).

— Por su parte, en el área de las amenazas que se ciernen sobre los teóricamente denominados «sectores maduros», acostumbrados a ritmos vertiginosos, tanto de crecimiento como de caídas de producción, precisamente en las cajas debería imperar un sentido de ciclo económico mucho más largo (en línea con la *teoría de ciclos largos de Kondratiev*), lo que, sin duda, otorga a estas entidades un papel de estabilizador del ciclo económico para atemperar procesos de reconversión e implementación de planes de viabilidad.

— En cuanto a la mejora de las capacidades de la gestión empresarial, la toma de participaciones industriales por parte de las cajas es uno de los elementos que podrían coadyuvar a mejorar la famosa *q de Tobin*, que mide la relación entre el valor de los activos y el coste de adquisición de los mismos a través de la colaboración en aquellos procesos de toma de decisiones que impliquen la elaboración previa de complejos planes de negocio en los que las cajas tienen una amplia experiencia analítica derivada de su continua actividad, tanto en los mercados financieros como en los de financiación crediticia, fortaleciendo los procesos de creación de valor de las empresas en las que están presentes.

— Está más que demostrado que las actuaciones de las cajas de ahorros en determinadas áreas, lejos de desplazar a las inversiones tradicionales, producen un efecto de complementación y mejora en éstas: las apuestas formativas realizadas (en educación directiva empresarial y en formación profesional) han servido de ejemplo y motivación para la generación de nuevas propuestas por parte de otros agentes, públicos y privados: *la demostración inversa de los efectos crowding-out*, donde las cajas, lejos de «expulsar» a las iniciativas públicas o privadas en determinadas áreas

de los ámbitos financiero y social de su actuación, las fortalecen y complementan.

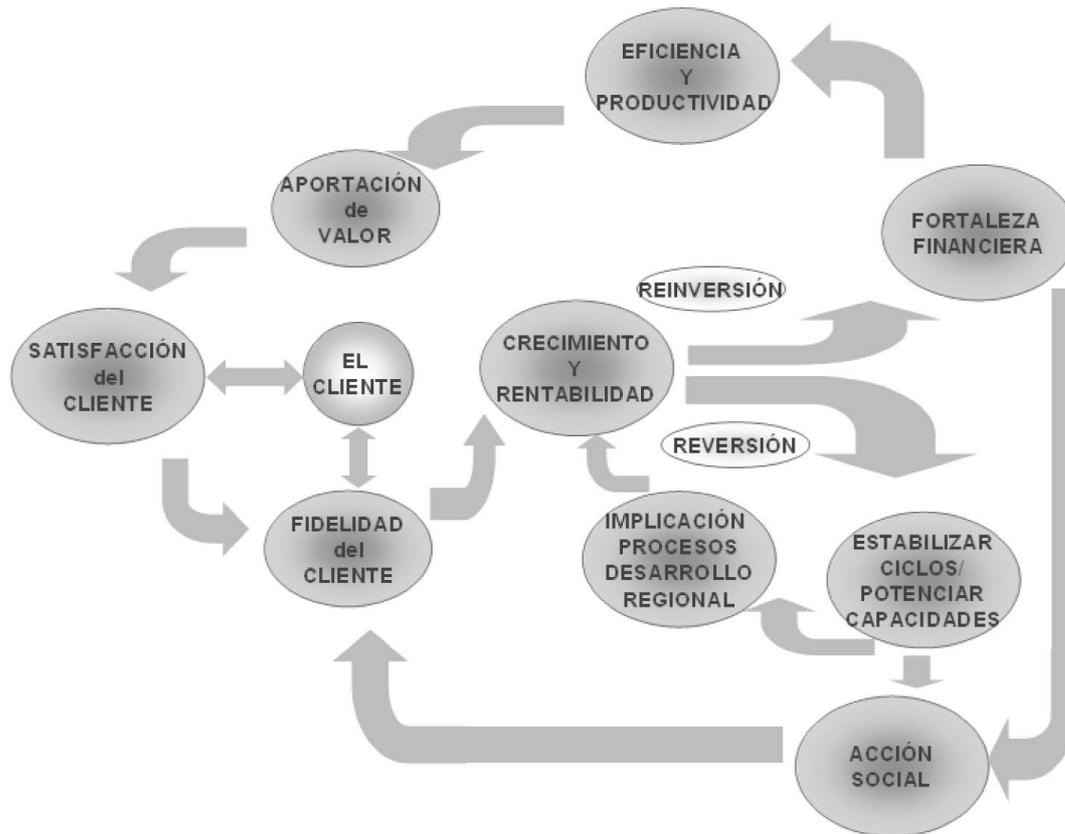
— Adicionalmente, por sí mismo, la fortaleza del propio sistema financiero, basada en la pluralidad de las instituciones, aporta solvencia al conjunto del sistema económico a través de los beneficios que los consumidores y el propio mercado obtienen de ello: los resultados derivados de las mediciones realizadas a través del *índice Herfindhal Hirschman* nos colocan en condiciones competitivas; no se detecta, tampoco en Galicia, que el poder de mercado de una entidad financiera local pueda conducir a prácticas de monopolio, en gran parte gracias a la existencia de dos cajas que amplían las posibilidades de elección de los consumidores, sean éstos economías familiares, empresas o instituciones.

— En el área de las oportunidades es preciso creer que, aunque el objetivo último de la economía como ciencia es la competencia perfecta, los caminos para llegar a ella no son siempre únicos. Probablemente, los teóricos economistas que conceptualizaron la *Ley de rendimientos decrecientes* como uno de los pilares que permite llegar a la competencia perfecta, se olvidaron de una variable: la transferencia y divulgación del conocimiento, que conlleva la invalidez de dicha norma, generando continuamente nuevos posicionamientos de equilibrio y desequilibrios en los mercados; recuérdese la notable discusión de estos años sobre qué países realmente están generando mayores ventajas con una globalización teóricamente diseñada para eliminar diferencias. En este sentido es plausible afirmar que los centros de conocimiento (universidades, escuelas de negocios...) algunos de los cuales han nacido y están integrados en la obra social de las cajas son por el potencial de aportación que están en condiciones de realizar al desarrollo sostenido de la eurorregión, las mayores fábricas con que cuenta nuestra comunidad.

V. LOS CÍRCULOS VIRTUOSOS DE LA ACTIVIDAD DE UNA CAJA DE AHORROS Y LOS EJES DE LA SOSTENIBILIDAD EN EL PROCESO DE CREACIÓN DE VALOR AÑADIDO DE LAS CAJAS AL DESARROLLO REGIONAL

Volviendo a la consideración del mantenimiento de delicados equilibrios a que se hacía referencia al inicio del artículo, y antes de entrar de lleno en las claves que han de guiar la aportación de valor añadido de las cajas al desarrollo regional, conviene tener presente el ya conocido diagrama de los «círculos virtuosos de la actividad de las cajas de ahorros», que nos atrevemos a completar con otro circuito: en el área de reversión, pero mucho más ligado a las consideraciones de crecimiento y rentabilidad que al de acción social, se encuentra la implicación de las cajas en los procesos de desarrollo regional que (en el caso particular de áreas que disponen de un desarrollo económico manifiestamente mejorable), provoca, en muchos casos, actuaciones en las cajas de ahorros dirigidas a la potencia-

GRÁFICO 5
 CUATRO EN UNO: LOS CÍRCULOS VIRTUOSOS DE LA ACTIVIDAD DE LAS CAJAS DE AHORROS



ción de las capacidades endógenas y/o desarrollo de acciones de estabilización de caída del ciclo productivo (implementando medidas específicas y personalizadas que ayuden a resolver, con una óptica de medio plazo, cada problemática).

El circuito virtuoso descrito (gráfico 5) da pie para abordar los ejes de sostenibilidad en el proceso de creación de valor añadido de las cajas en el desarrollo regional, que, desde nuestra óptica, esquematizamos en once propuestas:

1. *Crecimiento y rentabilidad sostenibles*

Nunca hemos de perder la perspectiva sobre el entorno en el que nos movemos. Se hace imprescindible la guía de un plan estratégico que establezca retos de crecimiento y rentabilidad sostenibles en el largo plazo...

2. *Eficiencia y solvencia*

... que sólo se conseguirán si se instrumenta una estructura organizacional (en su más amplio concepto) eficaz y, sobre todo, eficiente, que convierta sus capacidades (de todo tipo) en una entidad solvente, no sólo en números, sino también en sensación percibida por nuestros clientes ...

3. *Profesionalidad y rigor*

... labor en la que nuestro equipo humano tiene mucho que decir: su formación continua, la capacidad de escucha interna y externa, la adecuada transmisión de las necesidades, los proyectos, las sugerencias, ..., serán algunas de las bases fundamentales de una imprescindible profesionalidad ...

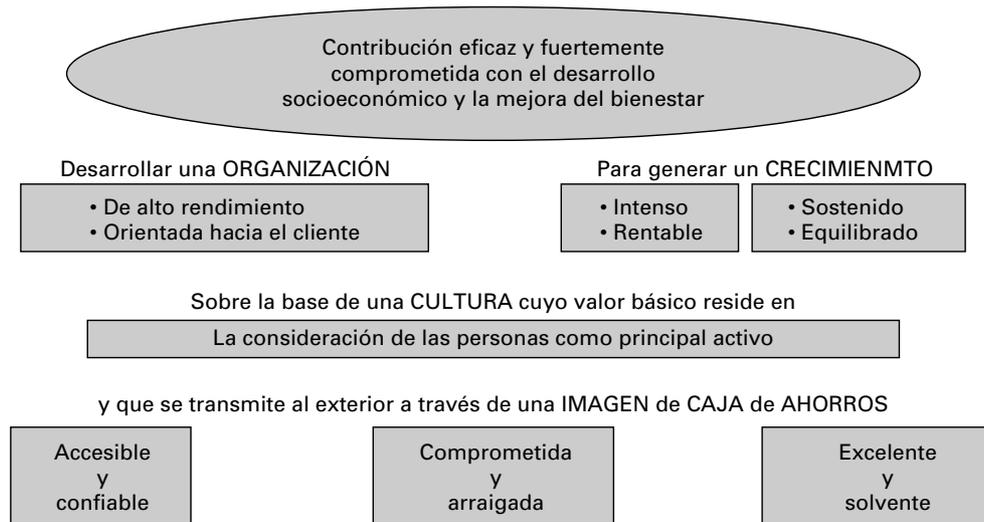
4. *Equilibrio en las apuestas por ahorro y por inversión*

... porque todos hemos de estar preparados para múltiples retos, de todo tipo, en una economía globalizada que, si bien ha venido cargada de múltiples ventajas (nuevos procesos, nuevos mercados, infinitas posibilidades), también se ve más afectada por factores o variables antes impensables, que pueden poner en riesgo necesarios equilibrios de toda índole...

5. *Innovación tecnológica*

... para lo que hemos de disponer de las más sofisticadas técnicas no sólo operativas, sino también de interpretación de los movimientos del mercado, de resolución de procesos internos, de continua innovación en productos y servicios, de sistemas de información de gestión, ...

ESQUEMA 1
VISIONES COMPARADAS MÁS ALLÁ DE LAS SINGULARIDADES:
LA VISION IDEAL DE LA PLANIFICACIÓN



6. Participaciones empresariales

... porque, lo que hacemos, lo que transmitimos, en dónde invertimos o por lo que apostamos, es mucho más importante que lo que a simple vista pudiera decir un balance o un cuadro financiero: no sólo aportamos disponibilidades financieras; aportamos conocimiento, credibilidad, confianza, desarrollo a nuestro entorno ...

7. Internacionalización

... incluso el entorno ahora más alejado geográficamente, en el que hemos redescubierto además de grandes oportunidades en el área de negocio, que nuestro modelo es coherente y sabe hacerse un hueco más que relevante en sociedades económicamente mucho más desarrolladas que nuestra cuna de origen ...

8. Cooperación y competencia

... si bien no hemos de perder nunca nuestras raíces, nuestro último sentido de ser, la brújula a utilizar cuando faltan otras referencias, siendo conscientes de que, en muchos casos, hemos de abordar retos en los que no debemos estar solos: es preciso que establezcamos colaboraciones con otras instituciones, ya sea por su mayor conocimiento de las problemáticas concretas, o porque habrá que afrontar proyec-

tos en los que una mayor dimensión y masa crítica serán variables relevantes...

9. Asesoramiento e información

... aprendiendo de dichas experiencias para un desarrollo interno pero, sobre todo, divulgando a nuestro entorno todo este proceso de aprendizaje, nuestra valoración sobre las problemáticas económicas —y no tan económicas—, en un ejercicio de compromiso responsable con el crecimiento...

10. Obra Social

... no sólo de aspectos cuantitativos, sino también de la «cualidad» de nuestras gentes, de nuestros colectivos diferenciales, a través de propuestas en el terreno social, cultural, formativo, de capacitación de las personas, de apoyo a los sectores productivos y al fomento del empleo, de desarrollo de una red de centros sociales en la que todos —y cada uno— se sientan partícipes y protagonistas ...

11. Transparencia y buen gobierno

... de una realidad y, sobre todo, de un sentir, guiado por un exquisito cumplimiento no sólo de unas normas (que es imperativo) sino también de un compromiso de responsabilidad social que supera cualquier informe o cualquier decálogo.

III. INSTITUCIONES Y POLÍTICAS



POLÍTICAS DE DESARROLLO REGIONAL EN LA EURORREGIÓN GALICIA-NORTE DE PORTUGAL

Xulio Pardellas de Blas

Universidad de Vigo

Resumen

En 1991, Galicia y la Región Norte de Portugal deciden constituir una comunidad de trabajo a semejanza de las ya existentes en otras regiones fronterizas de Europa, que debía impulsar el proceso de configuración de una «eurorregión», y servir para encauzar y coordinar las actuaciones encaminadas a favorecer el reencuentro de las dos comunidades sociales en todos aquellos ámbitos que pudiesen contribuir a la construcción de un nuevo espacio territorial. Casi en paralelo, en 1992, desde las ciudades de Vigo y Porto se promueve la iniciativa de constituir el *Eixo Atlántico*, un *lobby* integrado en la actualidad por dieciocho ciudades de las dos regiones, y orientado a conseguir fondos europeos para el desarrollo y una mayor visibilidad en Europa de este territorio. En este artículo se describen y analizan las políticas de desarrollo en los últimos años, que derivan de la actuación de la Xunta de Galicia y del Eixo Atlántico, y que finalmente acabaron por confluir en la Comunidad de Trabajo, con una mayor coordinación de sus actuaciones, más centradas en el ámbito macro, en el primer caso, y en el ámbito micro, en el segundo, pero que, a medio plazo, pueden acelerar el proceso de configuración del nuevo territorio de la eurorregión y servir adecuadamente para un uso socialmente racional de sus recursos.

Palabras clave: comunidad de trabajo, Eixo Atlántico, cooperación transfronteriza, competitividad territorial.

Abstract

In 1991, Galicia and the North Portugal Region decided to form a working community, on the lines of those already existing in other border regions of Europe, which was to spur on the process of configuration of a «Euroregion» and to serve the purpose of channelling and coordinating courses of action aimed at propitiating the re-encounter of the two social communities in all those areas which might contribute to the construction of a new territorial space. Practically at the same time, in 1992, the cities of Vigo and Oporto decided to promote the initiative of constituting the *Eixo Atlántico*, a *lobby* currently composed of eighteen towns and cities in the two regions, for the aim of obtaining European funds for the development and an increased projection of this territory in Europe. In this article we describe and analyse the development policies in the last few years stemming from the action both of the Xunta de Galicia and the Eixo Atlántico, which finally converged in the Working Community, with a greater coordination of their actions, more focused on the macro area in the former case, and on the micro area in the latter, but which may, in the medium term, speed up the process of configuration of the new territory of the Euroregion and suitably serve the purpose of a socially rational use of their resources.

Key words: working community, Eixo Atlántico, cross-border cooperation, territorial competitiveness.

JEL classification: R11, R58.

I. INTRODUCCIÓN

No es fácil establecer un modelo de análisis paralelo, y mucho menos comparativo, entre las políticas y modelos de desarrollo que se llevaron a cabo en Galicia y en la Región Norte de Portugal (RNP) en los últimos años, y en especial desde su integración conjunta en la Comunidad Europea en 1985, momento en el que ya casi se puede decir que inician el proceso de construcción de una eurorregión.

En 1991 ambas regiones deciden constituir una comunidad de trabajo, a semejanza de las ya existentes en otras regiones fronterizas de Europa, que debía impulsar aquel proceso y servir para encauzar y coordinar las actuaciones encaminadas a favorecer el reencuentro de las dos comunidades sociales en todos aquellos ámbitos que pudiesen contribuir a la construcción de un nuevo espacio territorial. De esa forma, y a lo largo de estos últimos quince años, se fometaron reuniones regulares de agentes sociales (empresarios y sindicatos), de asociaciones culturales y deportivas, y se crearon instrumentos de apoyo institucional a esta dinámica.

Sin embargo, y como se explicará más tarde, el mayor obstáculo que aparece en una visión panorámica del proceso en estos años es justamente la notable diferencia competencial y decisoria entre las administraciones de uno y otro lado del río Miño, que no están jugando el papel impulsor y dinamizador que se pensó en un principio. De hecho, los datos apuntan a que fueron otros los agentes movilizados de voluntades de trabajo conjunto, y que hay entidades público-privadas con mayor protagonismo en el desarrollo de la eurorregión y, en consecuencia, también en el desarrollo integral de ambas regiones.

II. BREVE CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LA EURORREGIÓN

Galicia y la Región Norte de Portugal constituyen probablemente, y con independencia del enfoque utilizado para el análisis, uno de los espacios socioeconómicos mejor definidos de Europa. Tanto si consideramos los trazados geográficos o geo-morfológicos como

si atendemos a los culturales o lingüísticos, o incluso a los indicadores demográficos y económicos, encontramos un espacio de elevada homogeneidad y con evoluciones que, aun condicionadas en el pasado por decisiones no siempre consonantes con sus intereses, guardan una notable semejanza si son analizadas desde una perspectiva histórica (Pardellas, 2000).

Este espacio, localizado en un territorio marcadamente periférico (separado de las grandes redes de infraestructuras y de comercio europeas), centró en los últimos sesenta años su desarrollo productivo en especializaciones sectoriales tradicionales. Su actividad empresarial está basada en la existencia de agentes económicos y sociales emprendedores, de dinámicas locales y de una organización territorial sustentada en una red de ciudades medias y pequeñas.

La euronregión formada por Galicia y por la Región Norte de Portugal constituye un espacio transfronterizo, localizado en el Noroeste de la Península Ibérica, ocupando una superficie de 50.800 km². Utilizando la notación estadístico-administrativa de la UE, engloba doce NUT III: en el lado gallego, las provincias de A Coruña, Lugo, Ourense y Pontevedra, y en el lado portugués, las subregiones de Minho-Lima, Cávado, Ave, Grande Porto, Tâmega, entre Douro y Vouga, Douro y Alto Trás os Montes.

Podemos observar notables diferencias entre las dos regiones que, sin embargo, no impiden objetivamente un proceso de reconfiguración territorial y socioeconómica contemplada a medio plazo. En el ámbito demográfico, la densidad de población de Galicia es mucho menor que en la RNP, lo que podría interpretarse como un resultado del fuerte descenso de la natalidad en la última década, menos acusado en las áreas rurales del Norte de Portugal. Sin embargo, el fenómeno más relevante del mismo período fue el acentuado éxodo rural, que en datos estimativos explica cerca del 20 por 100 del crecimiento de las ciudades.

En el ámbito económico observamos también el notable efecto en la estructura del empleo de las áreas industriales en la RNP, mientras que el proceso de terciarización es más acusado en Galicia. Aun así, no es fácilmente explicable el diferencial de la población en paro entre las dos regiones, que apunta, en el enfoque

de algunos estudios, a la precarización del empleo como resultado de los últimos cambios en la normativa laboral española (VV.AA., 2004).

III. PLANIFICACIÓN Y TERRITORIO: APUNTES PARA EL DEBATE

Uno de los cambios más importantes que tuvieron lugar en la teoría del desarrollo económico en los últimos veinte años es la formación de un nuevo paradigma que se conoce como «desarrollo endógeno». En un escenario caracterizado por la incertidumbre, por el aumento de la competitividad en los mercados y por el cambio institucional, surgieron paralelamente, sobre todo en los sistemas urbanos de dimensión media, formas más flexibles de acumulación y regulación del capital, que caracterizan a los procesos de crecimiento y cambio estructural, y que, desde principios de los años noventa se convirtieron en el instrumento preferente de la política industrial y regional.

La aparición espontánea e independiente de este fenómeno propició, por un lado, la reducción de los niveles de inestabilidad del sistema y, por otro, permitió contextualizar los procesos de globalización en el marco del desarrollo territorial. La idea fuerte del nuevo paradigma es que el sistema productivo de los países crece y se transforma utilizando el potencial de desarrollo existente en el territorio (en las regiones y en las ciudades) por medio de las inversiones que realizan las empresas y los agentes públicos, bajo el control creciente de la comunidad local.

El desarrollo endógeno persigue satisfacer las necesidades y demandas de una población local por medio de la participación activa de esa comunidad local en los procesos de crecimiento económico. No se trata tanto de mejorar la posición del sistema productivo local en la división internacional y nacional del trabajo, como de lograr el bienestar económico, social y cultural de la comunidad local en su conjunto. Esta nueva estrategia intenta por tanto desarrollar los aspectos productivos y potenciar además las dimensiones sociales y culturales que afectan al bienestar de la sociedad. Desde ese enfoque, el territorio pasa a ocupar un papel

CUADRO NÚM. 1
PRINCIPALES INDICADORES DE LA EURORREGIÓN GALICIA-REGIÓN NORTE
(Datos de 2002 homologados para Galicia y la RNP)

| | Unidad | Región Norte de Portugal | Galicia | Eurorregión |
|--|---------------------|--------------------------|---------|-------------|
| Área total..... | km ² | 21.278 | 29.575 | 50.853 |
| Población residente..... | Millares | 3.658 | 2.696 | 6.354 |
| Densidad poblacional..... | Hab/km ² | 171,9 | 91,2 | 125,0 |
| Población empleada en agricultura y pesca..... | Porcentaje | 11,4 | 12,7 | 11,9 |
| Población empleada en industria..... | Porcentaje | 33,8 | 19,7 | 26,7 |
| Población empleada en construcción..... | Porcentaje | 9,5 | 13,2 | 11,3 |
| Tasa de desempleo..... | Porcentaje | 7,7 | 12,9 | 10,4 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Galego de Estadística y del Instituto Nacional de Estadística de Portugal. Páginas: www.ige.xunta.es, www.ine.pt, www.galicia-nortept.org

de agente de transformación y no un simple soporte de los recursos y de las actividades económicas, ya que las empresas y demás actores del territorio interactúan entre sí, organizándose para desarrollar la economía y la sociedad (Vázquez Barquero, 1999).

No siendo objetivo del presente artículo profundizar en el debate sobre el desarrollo endógeno, resulta relevante una breve visión sobre éste, dado que, por un lado, una gran parte de los recursos de las regiones son básicamente endógenos y, por otro lado, es raro encontrar análisis críticos sobre el tipo de estrategias espaciales en los niveles más altos del gobierno, fuera de los planes de desarrollo regional presentados por los países europeos al FEDER (Coffey y Polèse, 1985; Aydalot, 1986; Maillat, 1998). En España, por ejemplo, este vacío ha dado lugar a serios problemas de interpretación y aplicación de proyectos de desarrollo en los que los planificadores no han considerado las características específicas del desarrollo de sectores (Valdés y Ruiz, 1996). El problema crece si tenemos en cuenta que el territorio estudiado pertenece a dos naciones, y que mientras una de ellas tiene un nivel administrativo regional (Galicia), la otra mantiene una única Administración nacional (Portugal). Desde luego, hay interesantes análisis metodológicos de planificación sectorial (Getz, 1986; Inskip, 1991; Vera, 1997), pero sus principales críticas apuntan a la fragmentación espacial (Pearce, 1995) o a la excesiva relevancia de algunos conceptos geográficos, como la interacción espacial entre componentes o la jerarquía nodal, por su limitada capacidad para identificar un modelo preferente del uso del suelo y de los recursos (Fagance, 1995).

Tradicionalmente, el campo de interés de los planificadores ha estado muy vinculado a los usos residenciales, comerciales e industriales, no siempre bien interrelacionados, ignorando a veces que las actuaciones propuestas implicaban a un elevado número de sectores económicos y, al mismo tiempo, que se interrelacionaban con diferentes usos del suelo. Por otra parte, nuevos valores sociales que afectan a la conservación ambiental o al desarrollo sostenible están influyendo sobre las administraciones, y especialmente sobre los planificadores (Busby y Curtin, 1999; Swarbrooke y Horner, 1999), lo que tiene una notable relevancia en las propuestas de metodologías, conceptos, modelos y teorías para enfrentar con rigor los problemas del desarrollo regional y dar las soluciones más adecuadas para facilitar el diseño de nuevas estructuras productivas. Esta necesidad es de singular importancia en el territorio estudiado, que requiere respuestas prácticas en la elaboración de un modelo de configuración espacial que simplifique los flujos económicos y de capital hacia, y dentro, de la eurorregión y, al mismo tiempo, que ese modelo pueda ser aceptado por las dos administraciones que gestionan las dos regiones, para que exista coordinación entre sus actuaciones y los agentes económicos perciban el sentido de un espacio común.

Desde mediados de los años setenta, y con la aprobación del FEDER, la literatura sobre planificación ha crecido notablemente, existiendo un elevado número de estudios y análisis críticos tanto sobre los modelos de uso de los recursos como sobre los propios instru-

mentos de planificación (Campbell y Fainstein, 1996). En la literatura podemos diferenciar los instrumentos que se ocupan de la naturaleza de los procesos de planificación, centrándose en la decisión y la política, con aportaciones muy relevantes de Getz (1986) y de Inskip (1988 y 1991) que tienen una relativa importancia para este trabajo, pero sólo como referencia metodológica. Por otra parte, son más numerosos los estudios que proponen instrumentos funcionales, la mayoría desde un enfoque descriptivo, que en sus aportaciones más interesantes para este artículo intentan explicar la relación dinámica entre el comportamiento humano y las formas de asentamiento, como podemos ver en el modelo centro-periferia de Britton (1980), o en el análisis de las pautas de comportamiento de agentes sociales aportado por Lundgren (1982).

Aunque centrado en el análisis de la planificación del turismo como factor de desarrollo regional, otro enfoque es el análisis de los instrumentos normativos, buscando la conexión entre valores humanos y formas de asentamiento. Probablemente, los estudios de mayor relevancia para este trabajo son los de Gunn (1972, 1993) alrededor del concepto de planificación regional, proponiendo una región destino con cinco elementos básicos: la definición precisa de los límites regionales, un acceso desde los mercados con corredores de circulación interna, unos complejos de atracción, un *hinterland* no atractivo y entradas a la región. Complementariamente, Pearce (1995) sintetiza varios trabajos de planificación y análisis desde la perspectiva de la evolución de los destinos, entre los que destacan el modelo de evolución espacio-temporal, que incorpora los cambios en el grado de participación local, y, con mucho mayor interés para este estudio, los trabajos de Opperman (1993), sobre el papel de los turistas informales para abrir una región destino a los mercados «formales», y de Leiper (1995), quien identifica las características y condiciones para que un destino sea atractivo.

A pesar de no contar con suficientes trabajos que analicen los procesos de industrialización en el territorio de la eurorregión, podemos afirmar con una base razonable que, en las dos últimas décadas, la evolución del sistema productivo, tanto en Galicia como en la RNP se orientó hacia la producción de bienes transformados, generalmente productos industriales, por medio de la organización flexible de la producción y el uso intensivo de trabajo, lo que permitió una integración del sistema productivo en la sociedad local. Por un lado, las empresas están objetivamente condicionadas a cooperar entre ellas, debido a la forma de especialización que fue adoptando el sistema productivo local y a que su reducida dimensión las fuerza a esta colaboración para obtener las economías de escala necesarias para competir. Además, las estructuras familiares y las tradiciones locales, las estructuras y los valores sociales y culturales, y los códigos de población favorecen la dinámica de este modelo de industrialización, acercando recursos humanos y financieros, facilitando las relaciones laborales y sociales, y favoreciendo los intercambios de bienes y servicios, formales e informales, y la difusión de la información y el conocimiento por la red de empresas y de organizaciones locales (Cadiña, 1996; Pardellas, 2000).

Esta visión no es ajena a la Administración, y así el propio documento de formulación estratégica del Plan 2000-2006 de la Xunta de Galicia reconoce que los procesos de industrialización endógena están firmemente enraizados en el territorio, surgieron en pequeñas y medianas ciudades de la mano de los emprendedores locales y, a lo largo del tiempo, fueron acumulando un saber técnico, formaron sistemas relacionales propios y consolidaron formas culturales autónomas que explican su continuidad en el tiempo. Así fue creándose un entorno económico e institucional que proporciona a las empresas locales recursos, servicios y redes de cooperación que les permiten mejorar su competitividad en los mercados (PEDEGA, 2000-06, tomo I).

IV. LOS PROBLEMAS DEL MODELO ADMINISTRATIVO

Apenas remontándonos al final de la última guerra mundial, la primera institución europeísta que apostó por la cooperación transfronteriza interregional fue el Consejo de Europa, fundado en Londres en 1949, que asentó el concepto de región como parte integrante del proceso de construcción europea, y que dio pasos claros en esa dirección con la iniciativa de crear en 1957 la Conferencia Europea de Poderes Locales, denominada, desde 1994, Congreso de Poderes Locales y Regionales de Europa (Rojo, 1996), fundando previamente, en 1971, la Asociación de Regiones Fronterizas Europeas, que más tarde daría lugar a la Asamblea de Regiones de Europa (ARE) en 1987, desempeñando un papel determinante para conseguir que, ya dentro del proceso de integración, las regiones tuviesen representación institucional en la UE mediante el Comité de la Regiones, sancionado en el Tratado de Maastricht, en 1992.

El impacto concreto de este proceso en el área territorial del estudio presenta, sin embargo, diferencias notables que afectan a la idoneidad del modelo jurídico necesario para garantizar la operatividad del diseño de políticas de desarrollo conjuntas en la eurorregión. Destacaremos, en primer lugar, las diferentes estructuras administrativas existentes: mientras que España constituye actualmente un Estado dotado de una gran descentralización política, normativa y administrativa, Portugal es uno de los estados más centralizados de la Unión Europea tanto política como administrativamente. Este aspecto origina problemas para incrementar la cooperación transfronteriza y ahondar en una mayor integración eurorregional, al aparecer una singular asimetría institucional en los interlocutores que deberían activar, incentivar y gestionar tal proceso.

Podemos ver así que Portugal crea en 1979 la *Comissão de Coordenação da Região Norte* (CCRN, denominada, a partir de 2003, de *Coordenação e Desenvolvimento*, CCDRN) sin competencias legislativas ni autogobierno, pero con una muy importante capacidad de acción por la gestión de fondos comunitarios y por su papel de control y asesoramiento técnico a

los poderes locales en lo que respecta al desarrollo regional (Domínguez y Venade, 2004). Siguiendo otro modelo, España sanciona en la Constitución de 1978 el Estado de las autonomías, y por la Ley Orgánica de 1981 se promulga el Estatuto de Autonomía de Galicia, que, en su art. 27, establece la competencia exclusiva en la promoción y ordenación del turismo, lo que aparecerá expresado más tarde, en 1997, en la aprobación por el Parlamento Galego de la Ley de Ordenación y Promoción del Turismo en Galicia, modificada en algunos conceptos por la Ley 10/2004, del mismo nombre.

Partiendo de esta importante diferencia competencial entre las dos regiones, el debate debe centrarse en el actual proceso de cooperación y en su capacidad para crear instrumentos válidos con el objetivo de coordinar acciones institucionales comunes. Campesino (1996), Cadima (1996) y Pardellas (2002, 2005) analizan, desde la perspectiva geográfica y económica, el proceso de evolución y las competencias de la Comunidad de Trabajo Galicia-Norte de Portugal, creada en 1991 por la Xunta de Galicia y la *Comissão de Coordenação da Região Norte*, como punto de partida para la constitución efectiva de la eurorregión, y destacan algunos resultados positivos en la nueva configuración del territorio fronterizo, especialmente en lo que se refiere a la accesibilidad física entre las dos regiones.

Desde otro enfoque, Domínguez y Venade (2004) plantean dudas jurídicas en la operatividad del «acuerdo» de creación de la Comunidad de Trabajo, subrayando que se trata de «un compromiso de carácter no normativo, o sea, no tiene una naturaleza jurídica definida y mucho menos vinculante desde el punto de vista jurídico-internacional» (p. 62). Para estos autores el acuerdo expresa un compromiso de valor meramente declarativo, e incluso la propia estructura orgánica de la Comisión de Trabajo no incluye una disposición de carácter doctrinario que aclare las funciones de sus órganos de dirección. Con todo, reconocen que la firma en Valencia en octubre de 2002, de la Convención entre el Reino de España y la República de Portugal sobre Cooperación Transfronteriza (que entró en vigor el 1.º de enero de 2004, siendo conocida ya como Convención de Valencia), abre un nuevo marco de cooperación a través de una «disciplina jurídica apropiada» (p. 70), que impone un protocolo específico a las instancias y entidades territoriales que estén interesadas en concretar aquella cooperación.

Pero en el momento actual, y ya con esta perspectiva histórica, el proceso presenta indudables avances y aunque el propio término de «eurorregión» no corresponde a un concepto jurídico suficientemente preciso (Domínguez y Venade, 2004), en la terminología del Consejo de Europa puede designar a cualquier acuerdo de cooperación transfronteriza con el objetivo de promocionar intereses comunes que beneficien a las poblaciones de ambas regiones, por lo que el territorio de la Comunidad de Trabajo puede considerarse en rigor una eurorregión, y varios estudios académicos así lo expresan (Herrero, 2002). Por otra parte, la incorporación a la Comunidad de Trabajo, en 2001, del Eixo Atlántico, integrado por las dieciocho ciudades

más importantes de ambas regiones, ha completado el abanico de instituciones que pueden aportar una colaboración decisiva al funcionamiento efectivo de la eurorregión.

V. EL MODELO INSTITUCIONAL: LOS PLANES DE DESARROLLO REGIONALES

Siguiendo las directrices europeas, tanto Portugal como España han elaborado y presentado en Bruselas desde 1990 varios planes regionales de desarrollo que, en general, siguieron un guión muy semejante, aunque con diferencias en la metodología que no siempre permiten una evaluación comparativa, especialmente por el hecho de que los planes españoles son habitualmente una agregación de los elaborados por las comunidades autónomas, mientras que los portugueses responden a una visión más central del desarrollo con actuaciones periféricas.

Observando sucintamente la filosofía del Plan Estratégico de Desarrollo Económico de Galicia 2000-2006, dividido a su vez en diez ejes de intervención, veremos que el primero y más detallado se refiere a la “mejora de la competitividad y el desarrollo del sistema productivo”, estructurado en dos líneas de actuación que responden a dos enfoques distintos:

— Líneas de actuación horizontales, relacionadas con el desarrollo general de la base productiva y que incluyen medidas y programas dirigidos a mejorar el entorno económico en que se llevan a cabo las actividades, en el sentido de estimular su promoción exterior, o bien adecuar su apoyo financiero

— Líneas de actuación sectoriales, diseñadas de forma específica para complejos o agrupamientos de actividades productivas, que se definen a partir de un análisis dinámico desde su situación actual, teniendo en cuenta su potencial y perspectivas de desarrollo

Sigue más tarde el documento presentando las características de los otros ejes de intervención, desde el referido a la sociedad del conocimiento hasta el dedicado a los equipamientos colectivos y de bienestar, pasando por el ambiente, las redes de transportes, la agricultura o el turismo (Xunta de Galicia, *PEDEGA 2000-2006*, Santiago, 1999).

En conjunto, el PEDEGA 2000-2006 constituye una relación de propuestas con una coherencia razonable en torno a la competitividad como eje fundamental de sus objetivos a medio plazo, aunque los impactos macroeconómicos de las medidas no aparezcan explicados con la misma estructuración, lo que dificulta su valoración *ex post*, incluso siguiendo la propia estimación de resultados *ex ante* que contiene el documento.

Por su parte, el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social 2000-06 (PNDES), elaborado por Lisboa, preconiza de forma genérica el cambio a un nuevo modelo de crecimiento económico, basado en la potenciación de los recursos humanos, el cual permitirá incrementar, de forma significativa, la productividad global y crear empleos con niveles diferenciados de cualifica-

ciones, donde las altas cualificaciones incrementen de forma considerable su ponderación. El PNDES se refiere a la necesidad de definir objetivos a escala nacional con la finalidad de que los partícipes sociales, con representatividad en las regiones, puedan participar en el proceso de cambio del modelo de crecimiento económico, con especial referencia a:

— Aumentar el potencial de adquisición, difusión y aplicación de *Conocimientos*.

— Ampliar y diversificar el cuerpo de *Competencias* que se «arraiguen» en los respectivos territorios y permitan dar mayor competitividad y productividad a las actividades tradicionales y fijar nuevas actividades incluidas entre las de mayor aceptación mundial.

— Extender y estudiar a fondo, las *Conexiones* con otras regiones del país y con lugares del exterior, no sólo con los sugeridos por una proximidad geográfica, sino también con los que acaban quedando próximos por la integración rápida del país en una economía mundial organizada en torno del paradigma de *Economía de Redes*.

En el apartado relativo de forma específica a la RNP, el PNDES identifica algunos de los puntos más relevantes de articulación del nuevo modelo de crecimiento económico, así como algunas de las posibles tensiones que podrán ocurrir durante el período de adaptación. Los de mayor relevancia se concentran en las infraestructuras:

— Desarrollo acelerado de una red intermodal de accesibilidad de alta calidad compuesta por facilidades aeroportuarias, marítimo-portuarias, de carreteras y ferroviarias.

— Desarrollo de una unión rápida con Galicia, ya fuerte y dinámica, y con Castilla y León.

— Ampliación de los servicios prestados a las empresas, confirmando la Región Metropolitana de Porto como el principal centro de prestación de servicios en el contexto del Noroeste Peninsular en la perspectiva del desarrollo de la *Sociedad de la Información*.

Como es evidente, estos documentos fueron elaborados entre 1998 y 1999 desde la perspectiva estricta del desarrollo de cada región, no contemplando en ningún caso el concepto de eurorregión (fuera de puntuales referencias al programa europeo Interreg para la mejora de las comunicaciones transfronterizas), por lo que su análisis debe hacerse dentro de aquel enfoque. En todo caso, hay notables diferencias entre las filosofías que inspiran ambos documentos, ya que mientras el PEDEGA se orienta hacia la dinámica del sector productivo, el PNDES hace un mayor hincapié en los intangibles y en la mejora del capital humano como factor de desarrollo.

Apenas se han publicado informes sobre el seguimiento y los resultados de las actuaciones llevadas a cabo sobre los dos territorios de acuerdo con aquellas propuestas, pero se puede apuntar que las principales transformaciones en la configuración económica y territorial de la eurorregión en los últimos cinco años, relacionadas con los planes citados, se concentran en las

infraestructuras, que sin duda han supuesto una nueva estructuración de la red viaria transfronteriza con importantes efectos sobre el comercio y sobre las propias relaciones sociales de ambas comunidades (Souto *et al.* 2005).

VI. EL DESARROLLO URBANO COMO ALTERNATIVA: LAS PROPUESTAS DEL EIXO ATLÁNTICO

En 1991 las ciudades de Vigo y Porto toman la decisión de iniciar un proceso de colaboración institucional desde el ámbito local, poniendo en marcha una asociación de ciudades de Galicia y la Región Norte de Portugal, con el objetivo específico de formar un *lobby* urbano para posicionarse directamente ante las autoridades comunitarias y lograr financiación dentro de los programas del llamado Paquete Delors II, que había supuesto la consolidación de la reforma de los fondos estructurales comenzada con el Paquete Delors I, en 1988 (Domínguez y Venade, 2004).

La estructura del Eixo Atlántico queda consolidada a partir de 1996 con dieciocho ciudades (nueve de cada lado del río Miño), que, además de concentrar alrededor del 62 por 100 de los habitantes del conjunto del territorio, integra a las principales ciudades, y a las de mayor dinamismo institucional y económico, por lo que en su evolución se ha convertido en una auténtica agencia de desarrollo eurorregional.

Sus actuaciones fueron orientadas, en un principio, a la mejora del capital humano y a la intensificación de las interrelaciones sociales, con la celebración de seminarios, congresos y eventos culturales y deportivos, pero en la etapa actual, y con el apoyo financiero del Interreg III, la dirección del Eixo ha propiciado la realización de estudios con propuestas concretas de acción de gobierno presentadas ante Madrid, Lisboa y Bruselas, consiguiendo que un gran número de ellas se convirtiesen en proyectos ejecutados o en ejecución a medio plazo.

Uno de los más importantes fue el estudio-propuesta de un Plan de Infraestructuras del Eixo Atlántico, elaborado en 2000, y que contemplaba una malla de comunicaciones entre las ciudades del litoral y el interior, considerada idónea para el desarrollo de toda la eurorregión. El Plan Galicia de 2003 tomó en consideración casi dos terceras partes de aquella propuesta, y sucesivas addendas al PNDES significaron la ejecución de un elevado número de proyectos en el triángulo Chaves-Peso da Régua-Bragança, y en su enlace con la ciudad de Porto. Por otra parte, el proyecto ferroviario eurorregional de alta velocidad entre A Coruña y Porto fue considerado prioritario por Bruselas en las actuaciones previstas para 2007-2013.

Su última realización ha sido el Segundo Estudio Estratégico de la Eurorregión, elaborado entre 2004 y 2005 con el enfoque de las nuevas prioridades definidas para la programación de los fondos estructurales europeos en el citado periodo 2007-2013, sobre la combinación de los objetivos de cohesión, competitivi-

dad y refuerzo de la cooperación en el interior de la Unión Europea.

En la fundamentación de las propuestas de este estudio se afirma que las ciudades del Eixo Atlántico, por su imagen diferenciadora y por sus políticas de intervención en el sistema urbano de la eurorregión, así como por la dinámica de innovación que revelan, están bien situadas para responder activamente a las oportunidades que ofrece aquel nuevo marco financiero europeo, por lo que deben profundizar en la cooperación intermunicipal transfronteriza para alcanzar un mayor protagonismo y representatividad en el proceso de gestión de las políticas de desarrollo regional europeo (Souto *et al.*, 2005).

De forma muy sintética y resumida, algunas de las propuestas más relevantes del estudio apuntan a que sean las ciudades quienes lideren y dinamicen proyectos como:

- Consorcios entre empresas e instituciones dentro del ideario I+D, orientados a elevar la competitividad en sectores concretos del sistema productivo de la eurorregión (acuicultura, mueble, enología).

- La misma idea en las tecnologías transversales del ambiente y la sostenibilidad energética.

- Ciudades digitales, con el enfoque de atraer empresas de producción propia de *software*.

- El programa Minho Campus Party, donde se integran las universidades de Vigo, Santiago, Coruña y Minho con la Associação Industrial do Minho, con el objetivo de generalizar la innovación digital en las empresas.

- Crear una imagen identificativa única de la eurorregión como destino turístico conjunto.

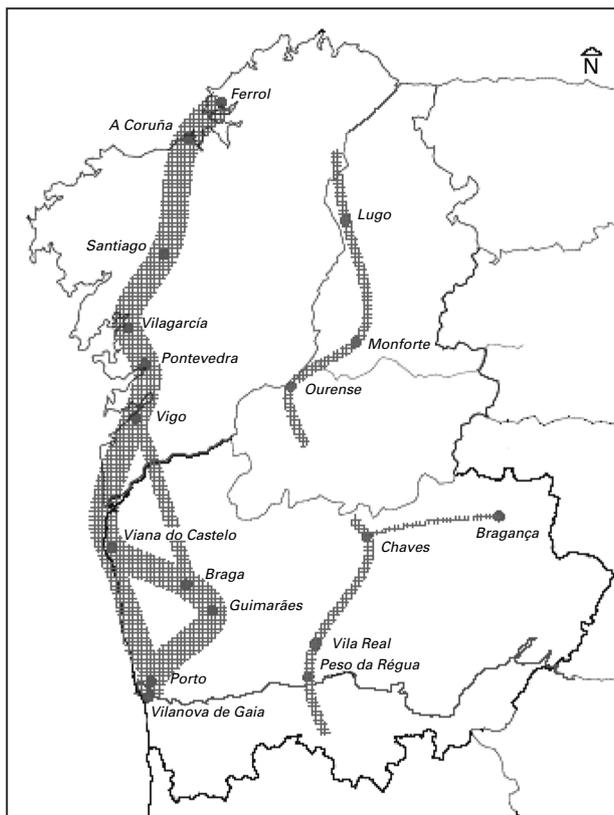
- Elaborar itinerarios con redes temáticas en los dos ejes urbanos, litoral e interior, de la eurorregión.

Desde el punto de vista de la teoría del desarrollo endógeno, parece clara la posición ventajosa de la iniciativa urbana para liderar aquellos proyectos y, en términos genéricos por extensión, el desarrollo conjunto de la eurorregión. De hecho, la actual estructura urbana en panorámica muestra un potente eje litoral que presta visibilidad a la columna vertebral del territorio, donde se asientan las principales ciudades y, al mismo tiempo, las redes de empresas que constituyen el motor del sistema productivo, tal como puede verse en el mapa 1.

Por otra parte, y ya desde la perspectiva de las interrelaciones económicas establecidas desde las ciudades como centros de producción y de negocio, puede verse en el mapa 2 que las áreas metropolitanas de Coruña-Ferrol y Vigo-Pontevedra-Vilagarcía, aparecen en Galicia como los grandes núcleos que atraen e irradian recursos y actividad económica. En medio de ellas, la capital, Santiago, queda en una posición equidistante en correspondencia a su papel administrativo, mientras que, en el interior, Lugo y Ourense tenderían a cerrar un círculo de relación con las primeras.

En el caso de la RNP, la dinámica de aglomeración del área metropolitana de Porto y los espacios de Braga-Barcelos-Famalicão, y Vila Real-Peso da Regua,

**MAPA 1
EL SISTEMA URBANO DE LA EURORREGIÓN**



Fuente: Souto et al. (2005).

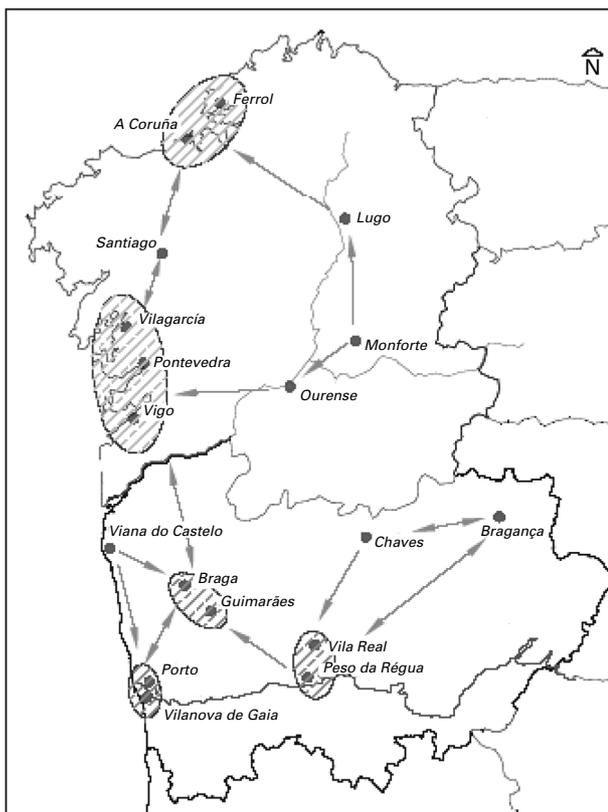
configuran el principal sistema de relaciones económicas, que constituye a su vez el motor de su sistema productivo, con lazos más débiles hacia el Norte en Chaves y el Nordeste en Bragança.

Es obvio que las ciudades pueden promover, e incluso liderar, proyectos de desarrollo, pero ahora mismo, y por lo menos dentro de la realidad institucional y administrativa de España y Portugal, en ningún caso pueden dirigir o gestionar el desarrollo del conjunto de la eurorregión. En ese contexto legal, el Eixo Atlántico se integró en la comunidad de trabajo Galicia-Norte de Portugal en 2002, con el objetivo de movilizar recursos y darle un mayor impulso a este organismo, que sí podría, en virtud de la Convención de Valencia de 2004 citada más atrás, asumir el compromiso y un cierto número de competencias, negociadas con los gobiernos de ambos países, para elaborar y gestionar un plan común de desarrollo, en el camino de afianzar la construcción efectiva de la eurorregión.

VII. A MODO DE ELEMENTALES CONCLUSIONES

Hemos hecho un breve recorrido en torno a la caracterización y análisis de las dos principales políticas

**MAPA 2
ÁREAS ECONÓMICAS Y COMERCIALES ENTRE LAS CIUDADES DEL EIXO ATLÁNTICO**



Fuente: Souto et al. (2005).

de desarrollo regional que se llevaron a cabo en la eurorregión en los últimos años. Los dos enfoques aplican el concepto de competitividad a la problemática territorial, desde diferentes ángulos metodológicos y con una evidente diversidad administrativa y competencial, pero, sin embargo, buscando en el fondo muy semejantes objetivos.

La perspectiva aparentemente «micro» del modelo urbano muestra en la práctica un elevado consenso intermunicipal sobre los indicadores e instrumentos de actuación institucional, que les ha permitido desbordar, en la ejecución de determinados proyectos, sus limitaciones competenciales, aprovechando mejor su función de *lobby* para conseguir fondos y, en general, una significativa financiación europea en todas sus intervenciones.

Con todo, el objetivo común de la competitividad aparece más asociado al enfoque «macro», que implica la capacidad de una economía de transferir la producción hacia actividades con mayor productividad (no sólo por ventajas comparativas en recursos o tecnología) que consigan a medio plazo una mejora de la posición en el mercado internacional, un nivel más elevado de los salarios reales de los trabajadores y, en suma, un incremento sustantivo del nivel de vida de toda la población y mayores y mejores oportunidades de empleo.

Quizá la tendencia comentada de la conjunción y convergencia actual de ambos enfoques dentro de la Comunidad de Trabajo pueda aglutinar esfuerzos y orientar la tarea conjunta de instituciones y empresas hacia el desarrollo de la eurorregión. El tiempo será testigo.

BIBLIOGRAFÍA

- AYDALOT, P. (1986), *Milieux innovateurs en Europe*, Economica, París.
- BRITTON, S. G. (1980), «A conceptual model of tourism in a peripheral economy. Tourism in the South Pacific: The contribution of research to development and planning», *NZ MAB Report núm. 6*, D. G. PEARCE (ed.): 1-12.
- BUSBY, G., y CURTIN, S. (1999), «Sustainable destination development: The touroperator perspective», en *International Journal of Tourism Research*, 1: 135-147.
- CADIMA, J. (1996), «Cooperação fronteiriça para o desenvolvimento: a experiência Galicia-Norte de Portugal», en *Actas VII Encontro Nacional APDR*, Açores.
- CAMPBELL, S., y S. S. FAINSTEIN (1996), «Introduction: The structure and debates of planning theory», en CAMPBELL y FEINSTEIN (eds.), *Readings in Planning Theory*, Cambridge, Blackwell Publishers.
- CAMPESINO, A. (1996), *Portugal-España: ordenación territorial del Suroeste comunitario*, Pub Univ Extremadura.
- COFFEY, W. J. y PÒLESE, M. (1985), «Local development: conceptual basis and policy implications», *Regional Studies*, 19: 85-93.
- CONSELLERÍA DE ECONOMÍA (1999), *Plan estratégico de desenvolvimento de Galicia 2000-2006*, Xunta de Galicia, Santiago.
- DGDR (2001), *As infra-estruturas produtivas e a competitividade das regiões e cidades portuguesas*, Lisboa.
- DOMÍNGUEZ, L., y VENADE, N. (2004), *As euro-regiões e o futuro da Europa: o modelo da euro-región Galiza-Norte de Portugal*, Ed. Eixo Atlántico, Porto.
- FAGANCE, M. (1995), «Changing paradigms of orthodoxy: The case of spatial models in tourism planning», *Les Cahiers du Tourisme*, Aix-en-Provence, Centre Des Hautes Etudes Touristiques.
- FIGUEIREDO, A. (coord.) (2003), *Estudo de avaliação intercalar do Quadro Comunitário de Apoio de Portugal 2000-2006*, Lisboa, DGDR.
- GETZ, D. (1986), «Models in Tourism planning. Towards integration of theory and practice», *Tourist Management*, 7(1): 21-32.
- GUNN, G. A. (1972), *Vacationscape: Designing Tourist Regionals*, Austin, University of Texas.
- (1993), *Tourism Planning: basics, concepts, cases*, Londres, Taylor & Francis.
- HERRERO, A. (2002), *La cooperación transfronteriza hispano-portuguesa en 2001*, Tecnos, Madrid.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) (2002), *Anuario Estadístico*, Ministerio de Economía, Comercio y Turismo, Madrid.
- INSKEEP, E. (1988), «Tourism planning: An emerging especialization», *Journal of the American Planning Association*, 54: 360-372.
- (1991), *Tourism Planning. An Integrated and Sustainable Approach*, UNR.
- LEIPER, N. (1995), *Tourism Management*, Melbourne, RMIT Press.
- LUNDGREN, J. (1982), «The tourism frontier of Noveau Québec: functions and regional linkages», *Tourism Review*, 37: 17-35.
- MAILLAT, D. (1998), «Interaction between urban systems and localized productive systems», *European Planning Studies*, 6: 117-129.
- MEPAT. SECRETÁRIA DE ESTADO DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL (1998), *Plano nacional de desenvolvimento económico e social 2000-2006*, Lisboa.
- NORDREGIO (2003), «The role, specific situation and potentials of urban areas as nodes in a polycentric development», *European Spatial Planning Observation Network (ESPON) Project 1.1.1., Third Interim Report*, Bruselas.
- OPPERMAN, M. (1993), «Tourism space in developing countries», *Annals of Tourism Research*.
- PARDELLAS, X. (2000), *Plan de infraestructuras do Eixo Atlántico*, Servicio de Publicaciones de la Deputación de Pontevedra.
- (2002), *Aproximación á actividade turística nas cidades do Eixo Atlántico*, Ed. Eixo Atlántico, Tórculo, Vigo.
- (2005), «Innovación e competitividade nas cidades do Eixo Atlántico e áreas de influencia», en SOUTO, X. M., *Segundos estudos estratéxicos do Eixo Atlántico*, Ed. Eixo Atlántico, Vigo.
- PARDELLAS, X. et al. (2003), «El desarrollo local y la cooperación ente España y Portugal», en *Actas do IX Encontro Nacional da APDR*, Colección APDR, Coimbra.
- PEARCE, D. (1995), *Tourism Today: A Geographical Analysis* (segunda edición), Nueva York, Longman.
- ROJO, A. (1996), *La exigencia de participación regional en la Unión Europea*, Centro de Estudios Constitucionales, BOE, Madrid.
- SOUTO, X. M. et al. (2005), *Segundos estudos estratéxicos do Eixo Atlántico*, Ed. Eixo Atlántico, Vigo.
- SWARBROOKE, J., y HORNER, S. (1999), *Consumer Behavior in Tourism*, Oxford, Butterworth Heinemann.
- VALDÉS, L., y RUIZ, A., coords. (1996), *Turismo y promoción de destinos turísticos: Implicaciones empresariales*, Servicio de Publicaciones, Universidad de Oviedo.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999), *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*, Ed. Pirámide, Madrid.
- VERA, F. (1997), *Análisis territorial del turismo*, Ariel, Barcelona.
- VV.AA. (2004), *A economía galega. Informe 2003*, Fundación Caixa Galicia, Santiago.

GASTO PÚBLICO Y CRECIMIENTO: EL CASO DEL NORTE DE PORTUGAL

Luis Caramés Viéitez

Universidad de Santiago de Compostela

Resumen

Tras una introducción en la que se describe sucintamente la relación entre gasto público y crecimiento, se discute cómo las políticas públicas en las que se ve implicado el gasto pueden influir en el crecimiento de la Región Norte de Portugal, país éste que se encuentra inmerso en un severo proceso de consolidación presupuestaria. Las ayudas europeas, que los negociadores portugueses gestionaron bien, pueden colaborar con la financiación propia, impulsando la política regional, que los agentes territoriales desean menos centralizada. La consideración de la euroregión, incorporando Galicia al análisis, muestra sobre todo el desequilibrio institucional entre ambas realidades.

Palabras clave: gasto público, crecimiento regional, euroregión Galicia-Norte de Portugal.

Abstract

After an introduction in which we offer a brief description of the relationship between public spending and growth, we discuss how the public policies in which spending is involved may have an impact on the growth of the Region of North Portugal, a country which is immersed in a severe process of budgetary consolidation. The European funds, which the Portuguese negotiators handled well, may work together with domestic financing to foment regional policy, which territorial agents want less centralised. The status of Euroregion, incorporating Galicia into the analysis, shows above all the institutional imbalance between both realities.

Key words: public spending, regional growth, Euroregion Galicia-North Portugal.

JEL classification: H50, H54, H77.

I. INTRODUCCIÓN

De un modo extremadamente simplista, no hace mucho se sostenía que la globalización venía a suponer «el fin de la geografía», de forma mimética al incumplido aserto del «fin de la historia». Las cosas han evolucionado de manera muy distinta, hasta el punto de que se ha inventado un neologismo para evocar la relación dialéctica entre lo local y lo global: «glocal». La posición de Krugman al respecto puede representar el paradigma del interés de los economistas contemporáneos por el territorio, al tiempo que su reivindicación como elemento analítico frente a la pérdida de rigor que la economía, relacionada con la geografía, habían sufrido en la década de los cuarenta del siglo pasado (Krugman, 1999). En esta perspectiva sigue planteándose la pregunta clásica: ¿Por qué unos territorios se han convertido en *landmarks* emblemáticos y otros se quedan rezagados? (Benko y Lipietz, 1994).

Asumiendo el riesgo que toda simplificación entraña, las respuestas a la inquietud secular por el crecimiento equilibrado (*) podrían resumirse así: a) la existencia de un multiplicador regional de las actividades básicas (de resonancias keynesianas), con efectos que se manifiestan en los impulsos dados por las exportaciones y por el gasto público; b) la difusión de ganancias de productividad, que recuerdan la modelización del crecimiento acumulativo, y c) los efectos de competitivi-

dad. De manera general, el crecimiento regional reposa sobre estos tres procesos acumulativos interconectados (Catin, 1995), que adquieren intensidad y formas diferentes sobre el territorio en función de sus estructuras económicas y no económicas.

Una pregunta interesante es la que inquiere acerca de cómo el gasto público puede afectar al crecimiento. En primer lugar, el sector público ofrece bienes y servicios susceptibles de aumentar la productividad marginal del capital privado. A su vez, algunos subsidios son capaces de corregir externalidades que se dan en el mercado o favorecer las actividades de I+D, al tiempo que determinados gastos redistributivos ayudan a conseguir una sociedad menos conflictiva.

Si somos más precisos, los gastos públicos productivos, cuyo mejor ejemplo se encuentra en la inversión en sentido amplio, son los que convencionalmente se relacionan positivamente con el crecimiento, pero también influyen en ese sentido, aunque de un modo indirecto, los gastos que tratan de remediar ciertas imperfecciones de mercado, como las que dificultan la acumulación de capital humano (Galor y Zeira, 1993).

Por último, un elemento igualmente digno de consideración es el endeudamiento del sector público, atendiendo a si se cumple o no la equivalencia ricardiana. De no cumplirse, será crucial si el gasto financiado es o no productivo. Por lo tanto, resulta muy relevante la

composición del gasto, a efectos de crecimiento (Doménech, 2004).

Planteadas así las cosas, de forma extremadamente sintética, no cabe ninguna duda del papel que las políticas de gasto tienen en el crecimiento regional. Políticas que necesariamente estarán presentes, de modo más o menos eficiente, en la amplia diversidad histórica de las distintas etapas del desarrollo regional de los diferentes países. Etapas que se caracterizan, como hemos apuntado, por diversos efectos multiplicadores, de productividad y de competitividad (Derycke, 1992).

En lo que sigue, nos vamos a ocupar de la Región Norte de Portugal desde esta perspectiva, para luego referirnos a algunos aspectos relacionados con Galicia, en el contexto de la eurorregión.

II. PORTUGAL, UNA REGIONALIZACIÓN FRUSTRADA

Con la excepción de Azores y Madeira, llamadas regiones autónomas, y cuyo estatuto tiene raigambre política y cultural preconstitucional, Portugal es un país unitario. En 1998 el gobierno de Guterres promovió un referéndum sobre la regionalización, pero todo discurrió en el seno de una gran confusión, ganando el «no», al lado de una abstención superior al 50 por 100. Posteriormente, se procedió a impulsar grandes áreas metropolitanas, comunidades urbanas y aglomeraciones intermunicipales, manifestándose así los síntomas de una regionalización agónica. En definitiva, en el estado-nación más homogéneo de Europa, sólo se es consciente de dos tradiciones, la centralista y la municipalista. El regionalismo no existe realmente en la tradición portuguesa, y la historia de este país ibérico ni siquiera documenta el fenómeno feudal (Gameiro, 2006).

Pero Portugal ha cambiado mucho en las últimas décadas, tanto en su geografía humana como en la económica. El interior se desertifica progresivamente, al tiempo que la costa se congestiona. Se teme a la regionalización, pero parece muy disfuncional continuar con una simple desconcentración territorial. Las antiguas comisiones de coordinación regional, hoy reconvertidas en comisiones de coordinación y desarrollo regional, carecen de poder político y el clamor contra Lisboa es frecuente. Si en algún momento se da el paso regionalizador, estas comisiones se constituirán, probablemente, como el núcleo duro de las regiones. Mientras tanto, es habitual que muchos achaquen al poder central la pervivencia de los desequilibrios territoriales.

Sigue habiendo, sin embargo, partidarios de regionalizar el país, dando contenido político a esa descentralización. Como también sigue presente, y aparentemente de forma mayoritaria, la corriente contraria. Se trata, en conjunto, de un proceso alimentado por un discurso político donde se cruzan, de forma a veces convergente, las débiles voluntades de la periferia y las fuertes resistencias del centro (Associação Nacional de Municípios Portugueses, 2005).

III. LA REGIÓN NORTE DE PORTUGAL

Estamos en presencia de una región muy abierta al exterior, hasta el punto de que exporta en torno al 45 por 100 del total de las exportaciones portuguesas. Tal vocación ofrece ya alguna pista acerca de las prioridades que el sector público ha de asumir para reforzar su capacidad competitiva. Las inversiones en accesibilidad, sea la clásica de las infraestructuras de transporte o la servida por las telecomunicaciones, no admite discusión. Esto es tanto más cierto por cuanto la región es marcadamente excéntrica. Aquella priorización no esconde para las autoridades portuguesas lo importante de la relación con Galicia, y así se puede constatar en sus planes para el futuro, aunque, eso sí, dibujando un escenario en el que la ciudad de Porto acabe por convertirse en el principal polo del Noroeste peninsular.

Algunas referencias nos permitirán encuadrar mejor las características económicas de esta región. Así, su PIB per cápita sigue divergiendo de forma sensible respecto a la media europea, de la cual se sitúa a un 57 por 100, cifra muy distante de la que presenta la región Lisboa y Valle del Tajo, por ejemplo, prácticamente en la media de la Unión Europea.

Podría buscarse la razón de este atraso en la estructura productiva del norte, con una fuerte implantación de actividades secundarias maduras, pero lo fundamental estriba en la baja productividad. El que predominen pequeñas y medianas empresas no justifica el hecho de que su productividad sólo mejore los índices de los países de la ampliación. Aparece aquí, de nuevo, una línea de intervención para las políticas públicas.

Otro ámbito preocupante en la Región Norte de Portugal (RNP) es el de la innovación. El territorio de mayor vocación industrial registra uno de los peores indicadores europeos en I+D, tanto en el sector público como en el privado, si bien ha mejorado algo en los últimos años. El horizonte dibujado por políticos y empresarios, que imagina a la región creando *clusters* en el sector del automóvil, en la electrónica o en la biomedicina, es bastante irreal si no se incrementa la dotación tecnológica actual.

La RNP se encuentra, pues, ante la necesidad de promocionar sus factores de competitividad, promoción que ha de contar con las políticas públicas pertinentes, a las que habrá de servir el gasto financiado no sólo por el presupuesto nacional, sino también por los fondos europeos. Es éste un punto de fricción en el que la región se siente, a veces, preterida por las decisiones de Lisboa, y uno de los elementos que juega a favor de las tesis regionalizadoras.

Hay que hacer mención también de otra característica, cual es la persistencia de asimetrías intraterritoriales, ya que se producen disparidades importantes entre los subespacios que componen la región, evidenciando una débil cohesión económica y social. Si se desagregan los principales indicadores de desarrollo entre Trás-os-Montes y el resto de la región, por ejemplo, puede identificarse un crecimiento a dos velocidades (Oliveira y Cadima, 2003). Lo mismo podría

decirse del Alto Douro. Y este retraso intrarregional no lo es tanto por el problema de la accesibilidad o por la provisión de ciertos servicios sociales, pues se ha avanzado en esas áreas, sino que se debe más bien a la ausencia de diversificación del tejido productivo y a un ineficiente aprovechamiento de los recursos disponibles. En ese sentido, parece que los marcos de apoyo comunitario han tenido un efecto débil.

En cuanto a la población, el nivel de instrucción es bajo (en torno al 80 por 100) en el intervalo de 25 a 64 años, sólo superado negativamente por las Azores y Madeira, mientras que la media portuguesa se sitúa en el 77 por 100. La comparación con los países de la UE, incluso considerando los de la ampliación, es claramente desfavorable para la Región Norte de Portugal.

La tasa de desempleo, que está por debajo de la media europea (4,9 por 100), sufre un incremento relativamente rápido, como consecuencia de la pérdida de empleos en los sectores tradicionales. Si tenemos en cuenta que las previsiones de aumento poblacional colocan a la RNP como uno de los territorios de la UE con expectativas más optimistas, la necesidad de crear nuevos empleos queda patente.

Esta región ha asistido también a una fuerte urbanización, que requiere políticas públicas dirigidas a dotar al nivel local de más recursos y de una más cualificada capacidad de gestión. La introducción de la filosofía del «partenariado», involucrando a la sociedad civil en las políticas urbanas y de sostenibilidad, se ha vuelto también prioritaria. Porque ha de considerarse que más del 40 por 100 del territorio regional está afectado por un estatuto de protección de la naturaleza, debiéndose transformar la potencial debilidad derivada de la prohibición de ocupación residencial del suelo en una fortaleza en términos de oferta «verde».

Por último, es significativa la baja densidad institucional de la región, el escaso desarrollo de redes y otros intangibles tan presentes en las sociedades contemporáneas.

IV. LA HACIENDA PÚBLICA PORTUGUESA

Como en otros muchos lugares, en Portugal preocupa la tendencia creciente del gasto. Si en 1995 suponía el 42,8 por 100 del PIB, diez años después alcanzó el 47,8 por 100. Buscando al causante de este sustancial incremento, nos encontraremos con el crecimiento de las prestaciones sociales, que representaron en ese período un aumento del 5,4 por 100 del PIB (cuadro núm. 1). El déficit global nominal de las administraciones públicas se situó en el 6 por 100 en 2005 (cuadro núm. 2). Y fueron los últimos cinco años los que aportaron más desequilibrio a las cuentas públicas, a pesar de que en 2002 se implementaron políticas restrictivas. Pero la fase descendente del ciclo agravó la situación, sin que los ingresos alcanzasen a cubrir la brecha.

En cuanto a la deuda, Portugal tenía un *stock*, en porcentaje del PIB, del 53,3 por 100, pero subió cinco puntos en los años siguientes, situándose todavía por debajo de la media del área euro (cuadro núm. 3).

Si se corrigiese el ciclo y se adoptaran determinadas medidas extraordinarias, observaríamos una evolución como la recogida en los gráficos 1 y 2, que evidencia una política expansionista procíclica, seguida de medidas contracíclicas en 2002, para volver a la política de expansión en 2005.

El objetivo del gobierno a partir de 2006, y de acuerdo con el Programa de Estabilidad y Crecimiento presentado en Bruselas, es lograr la consolidación presupuestaria, con la pretensión de que en 2008 se sitúe el déficit por debajo del 3 por 100, y evitar así los procedimientos por déficit excesivos. Claro está que, para conseguir ese objetivo, los ingresos deben comportarse bien, y ahí hay una oportunidad para luchar más eficazmente contra el fraude fiscal.

El gobierno portugués tiene como diana del recorte del gasto, la reducción de los gastos de personal, a tra-

CUADRO NUM. 1
GASTO PÚBLICO
(Porcentaje del PIB)

| | Consumo intermedio | | | Gastos de personal | | | Prestaciones sociales | | | Transferencias corrientes | | | Otros gastos | | | Gastos totales | | |
|----------------------|--------------------|------------|------------|--------------------|-------------|-------------|-----------------------|-------------|-------------|---------------------------|------------|------------|--------------|------------|------------|----------------|-------------|-------------|
| | 2000 | 2004 | 2005 | 2000 | 2004 | 2005 | 2000 | 2004 | 2005 | 2000 | 2004 | 2005 | 2000 | 2004 | 2005 | 2000 | 2004 | 2005 |
| Área euro..... | 4,7 | 5,0 | 5,0 | 10,4 | 10,4 | 10,4 | 21,2 | 21,8 | 21,9 | 1,7 | 2,0 | 2,0 | 8,2 | 8,4 | 8,3 | 46,2 | 47,6 | 47,6 |
| Bélgica..... | 3,2 | 3,6 | 3,7 | 11,5 | 12,0 | 12,2 | 21,3 | 23,2 | 23,1 | 1,9 | 2,3 | 2,3 | 11,2 | 8,4 | 8,8 | 49,1 | 49,5 | 50,1 |
| Alemania..... | 4,0 | 4,0 | 4,2 | 8,1 | 7,6 | 7,4 | 25,8 | 26,5 | 26,6 | 1,7 | 1,7 | 1,6 | 5,5 | 7,1 | 6,9 | 45,1 | 46,9 | 46,7 |
| Grecia..... | 7,1 | 5,7 | 5,5 | 11,5 | 12,4 | 12,6 | 16,2 | 17,1 | 16,7 | 1,1 | 1,6 | 1,5 | 15,2 | 12,0 | 9,9 | 51,1 | 48,8 | 46,2 |
| España..... | 4,3 | 4,8 | 4,8 | 10,3 | 10,1 | 9,9 | 14,3 | 14,3 | 14,1 | 1,3 | 1,5 | 1,6 | 8,8 | 8,1 | 7,8 | 39,0 | 38,8 | 38,2 |
| Francia..... | 5,2 | 5,2 | 5,3 | 13,3 | 13,4 | 13,4 | 22,1 | 23,4 | 23,7 | 2,3 | 2,8 | 3,0 | 8,7 | 8,8 | 8,8 | 51,6 | 53,6 | 54,2 |
| Irlanda..... | 5,0 | 5,3 | 4,9 | 8,0 | 9,3 | 9,9 | 9,3 | 10,6 | 11,6 | 1,9 | 2,3 | 2,4 | 7,3 | 6,2 | 5,7 | 31,5 | 33,7 | 34,5 |
| Italia..... | 5,0 | 5,4 | 5,5 | 10,4 | 10,8 | 11,0 | 18,7 | 19,6 | 19,9 | 1,1 | 1,5 | 1,6 | 11,0 | 10,5 | 10,2 | 46,2 | 47,8 | 48,2 |
| Luxemburgo.... | 3,2 | 3,3 | 3,8 | 7,5 | 8,3 | 8,2 | 17,2 | 20,2 | 20,4 | 2,9 | 3,7 | 3,6 | 6,9 | 7,7 | 8,3 | 37,7 | 43,2 | 44,3 |
| Holanda..... | 6,1 | 7,1 | 6,9 | 9,6 | 10,0 | 9,9 | 18,3 | 19,7 | 19,5 | 1,6 | 1,9 | 2,0 | 8,0 | 7,9 | 7,4 | 43,6 | 46,6 | 45,7 |
| Austria..... | 4,8 | 4,5 | 4,5 | 10,9 | 9,3 | 9,2 | 23,3 | 24,0 | 23,8 | 2,2 | 2,5 | 2,5 | 10,2 | 9,7 | 9,6 | 51,4 | 50,0 | 49,6 |
| Portugal..... | 4,3 | 3,9 | 4,0 | 14,2 | 14,4 | 14,5 | 13,5 | 17,0 | 18,0 | 1,9 | 2,3 | 2,5 | 9,2 | 8,8 | 8,8 | 43,1 | 46,4 | 47,8 |
| Finlandia..... | 7,9 | 9,1 | 9,4 | 13,0 | 13,6 | 13,8 | 17,8 | 18,7 | 18,8 | 2,3 | 2,6 | 2,8 | 7,3 | 6,3 | 5,9 | 48,3 | 50,3 | 50,7 |

Fuente: Eurostat.

CUADRO NUM. 2
INGRESOS, GASTOS Y SALDO GLOBAL
(Porcentaje del PIB)

| | Ingreso total | | | Gasto total | | | Saldo global | | | Variación de ingresos | | Variación de gastos | | Variación de saldo | |
|-----------------------|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-----------------------|-------------|---------------------|------------|--------------------|-------------|
| | 2000 | 2004 | 2005 | 2000 | 2004 | 2005 | 2000 | 2004 | 2005 | 2005-2000 | 2005-2004 | 2005-2000 | 2005-2004 | 2005-2000 | 2005-2004 |
| UE-25 | 45,7 | 44,4 | 44,9 | 44,9 | 47,0 | 47,2 | 0,8 | -2,6 | -2,3 | -0,8 | 0,5 | 2,3 | 0,2 | -3,1 | 0,3 |
| UE-15 | 45,9 | 44,5 | 45,1 | 45,0 | 47,1 | 47,4 | 0,9 | -2,6 | -2,3 | -0,8 | 0,6 | 2,4 | 0,3 | -3,2 | 0,3 |
| Área euro..... | 46,3 | 44,7 | 45,1 | 46,2 | 47,5 | 47,5 | 0,1 | -2,8 | -2,4 | -1,2 | 0,4 | 1,3 | 0,0 | -2,5 | 0,4 |
| Bélgica..... | 49,1 | 49,4 | 50,1 | 49,0 | 49,4 | 50,0 | 0,1 | 0,0 | 0,1 | 1,0 | 0,7 | 1,0 | 0,6 | 0,0 | 0,1 |
| Alemania..... | 46,4 | 43,1 | 43,4 | 45,1 | 46,8 | 46,7 | 1,3 | -3,7 | -3,3 | -3,0 | 0,3 | 1,6 | -0,1 | -4,6 | 0,4 |
| Grecia | 47,0 | 42,0 | 41,8 | 51,0 | 48,9 | 46,3 | -0,4 | -6,9 | -4,5 | -5,2 | -0,2 | -4,7 | -2,6 | -0,5 | 2,4 |
| España | 38,1 | 38,7 | 39,3 | 39,0 | 38,8 | 38,2 | -0,9 | -0,1 | 1,1 | 1,2 | 0,6 | -0,8 | -0,6 | 2,0 | 1,2 |
| Francia..... | 50,1 | 49,5 | 51,0 | 51,6 | 53,2 | 53,9 | -1,5 | -3,7 | -2,9 | 0,9 | 1,5 | 2,3 | 0,7 | -1,4 | 0,8 |
| Irlanda | 36,0 | 35,2 | 35,5 | 31,6 | 33,7 | 34,5 | 4,4 | 1,5 | 1,0 | -0,5 | 0,3 | 2,9 | 0,8 | -3,4 | -0,5 |
| Italia | 45,3 | 44,3 | 44,0 | 46,0 | 47,7 | 48,1 | -0,4 | -3,4 | -4,1 | -1,3 | -0,3 | 2,1 | 0,4 | -3,4 | -0,7 |
| Luxemburgo.... | 43,6 | 42,1 | 42,4 | 37,7 | 43,2 | 44,3 | 5,9 | -1,1 | -1,9 | -1,2 | 0,3 | 6,6 | 1,1 | -7,8 | -0,8 |
| Holanda | 45,5 | 44,5 | 45,4 | 43,4 | 46,4 | 45,7 | 2,1 | -1,9 | -0,3 | -0,1 | 0,9 | 2,3 | -0,7 | -2,4 | 1,6 |
| Austria | 49,8 | 48,8 | 48,0 | 51,3 | 49,9 | 49,5 | -1,5 | -1,1 | -1,5 | -1,8 | -0,8 | -1,8 | -0,4 | 0,0 | -0,4 |
| Portugal | 40,2 | 43,2 | 41,8 | 43,1 | 46,4 | 47,8 | -2,9 | -3,2 | -6,0 | 1,6 | -1,4 | 4,7 | 1,4 | -3,1 | -2,8 |
| Finlandia..... | 55,8 | 52,4 | 53,1 | 48,8 | 50,1 | 50,5 | 7,0 | 2,3 | 2,6 | -2,7 | 0,7 | 1,7 | 0,4 | -4,4 | 0,3 |

Fuente: AMECO.

CUADRO NUM. 3
DEUDA DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS
(Porcentaje del PIB)

| | Stock de la deuda | | | Variación del stock |
|-----------------------|-------------------|-------------|-------------|---------------------|
| | 2000 | 2004 | 2005 | 2005-2000 |
| Área euro..... | nd, | 69,8 | 70,8 | |
| Bélgica..... | 109,1 | 94,7 | 93,3 | -15,8 |
| Alemania..... | 60,2 | 65,5 | 67,7 | 7,5 |
| Grecia | 114,0 | 108,5 | 107,5 | -6,5 |
| España | 61,1 | 46,4 | 43,2 | -17,9 |
| Francia..... | 56,8 | 64,4 | 66,8 | 10,0 |
| Irlanda | 38,3 | 29,4 | 27,6 | -10,7 |
| Italia | 111,2 | 103,8 | 106,4 | -4,8 |
| Luxemburgo.... | 5,5 | 6,6 | 6,2 | 0,7 |
| Holanda | 55,9 | 52,6 | 52,9 | -3,0 |
| Austria | 67,0 | 63,6 | 62,9 | -4,1 |
| Portugal | 53,3 | 58,7 | 63,9 | 10,6 |
| Finlandia..... | 44,6 | 44,3 | 41,1 | -3,5 |

Fuente: AMECO.

vés de una reforma administrativa de alto coste político. Esta rúbrica alcanzó en 2005 el 14,5 por 100 del PIB, el valor más elevado del área euro. También las prestaciones sociales se verán afectadas por una reforma del sistema de pensiones de los funcionarios y por la reforma del régimen general de la seguridad social, todo ello bastante complicado para el ejecutivo.

V. GASTO PÚBLICO Y CRECIMIENTO REGIONAL

Citando de nuevo a Krugman, «la productividad no lo es todo, pero en el largo plazo lo es casi todo». Y volviendo a las teorías del desarrollo regional, consi-

deramos que se puede aceptar el binomio productividad-competitividad como elemento condicionante del crecimiento en un contexto de globalización muy agresiva.

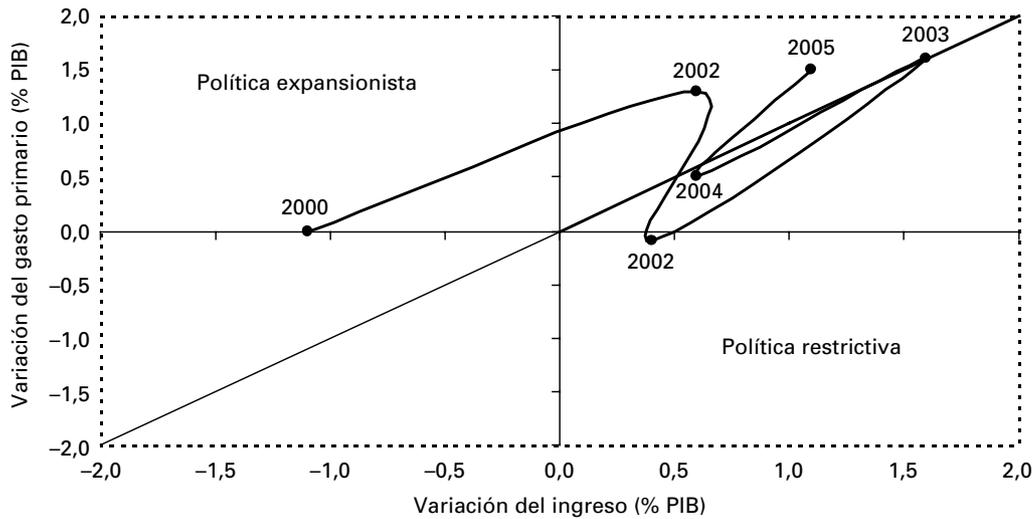
La industria asentada en el Norte de Portugal, al menos buena parte de ella, presenta perspectivas de débil crecimiento a largo plazo. Si la región no consigue cambiar ese patrón de especialización, orientándolo hacia actividades con más contenido tecnológico y más competitivas, el futuro no será muy halagüeño. Esta observación nos permite comentar algunos aspectos del papel del Estado en el aumento de I+D.

En efecto, si se trata de investigación básica, los retornos se dan a muy largo plazo y las empresas no están muy interesadas en financiarla. Por lo tanto, el riesgo de *crowding-out* es muy bajo. Pero, incluso en otro tipo de I+D, el esfuerzo privado suele ser escaso. Y allí donde el gasto de las empresas en innovación y desarrollo es alto, no suele sobrepasar la cuarta parte del ideal (Conceição y Heitor, 2004). A su vez, los estímulos a la demanda vía subvenciones o incentivos fiscales no dejan de plantear problemas: ¿hay o no sustitución de la financiación que las empresas estarían dispuestas a hacer en cualquier caso?

Existe un elemento relacionado con la investigación y el desarrollo: el capital humano. Los trabajadores portugueses se benefician de una alta rentabilidad de su educación: un año adicional de escolaridad se traduce en un aumento de los salarios percibidos de un 11 por 100. Recordemos que en la RNP hay un porcentaje alto de personas con poca formación, a lo que habría que añadir un paro elevado entre los muy formados, evidenciando la baja capacidad de absorción por las empresas punteras allí asentadas.

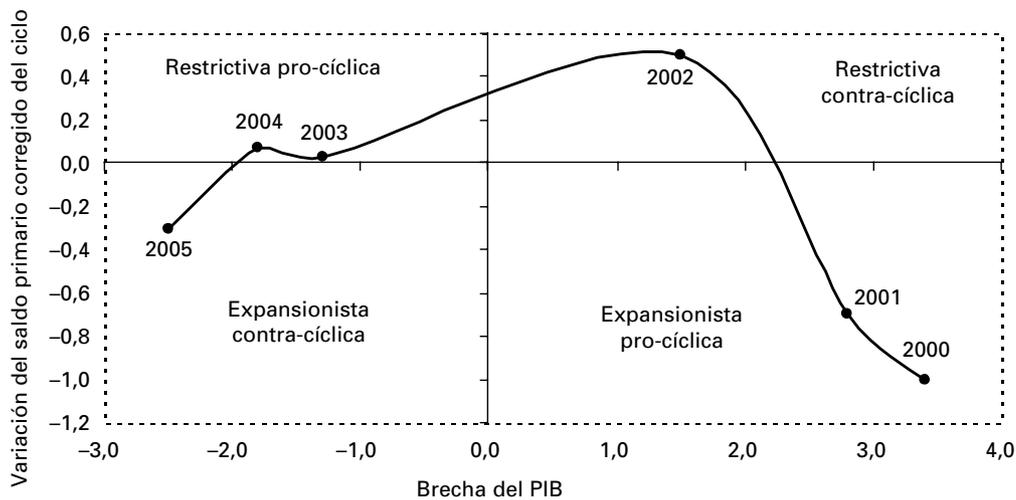
El gasto público tiene, pues, un papel protagonista en estos aspectos. En cuanto al I+D, haciendo un mayor esfuerzo, mientras no se incorporen significativa-

GRÁFICO 1
POLÍTICA PRESUPUESTARIA Y CICLO ECONÓMICO
(Ingreso y gasto)



Fuentes: INE y DGPE.

GRÁFICO 2
POLÍTICA PRESUPUESTARIA Y CICLO ECONÓMICO
(Saldo y brecha del PIB)



Fuentes: INE y DGPE.

mente las empresas a esta tarea. Y en el capital humano, prácticamente lo mismo. Se debe, sin embargo, subrayar que una mayor eficiencia no requiere sistemáticamente más fondos. Su adecuada utilización y una buena organización pueden permitir ahorros significativos, sin merma de los resultados. Por dar un dato suficientemente ilustrativo del esfuerzo presupuestario a realizar, si Portugal aumentase su gasto en I+D hasta el 1 por 100 del PIB, habrían de salir de sus Presupuestos más de mil millones de euros.

Las infraestructuras de transporte, por su parte, tienen una importancia crítica. El acceso a los mercados de consumidores, de factores productivos, e incluso de conocimiento, determinan cada vez más las decisiones de localización. Pues bien, a pesar de las evidentes mejoras que en la región se han llevado a cabo, todavía registra un índice de accesibilidad bajo. Y ése es un campo clásico del sector público, que necesitará recurrir a fórmulas de financiación distintas de las clásicas para hacer más llevadera la carga. En Portugal se

ha estimado que la inversión realizada en infraestructuras de transporte en los últimos veinte años, ha arrojado una tasa de rentabilidad anual cercana al 16 por 100, muy superior a la esperada para la inversión privada (Pereira y Andraz, 2004).

La inversión en infraestructuras de transporte tiene también justificación en términos de reducción de desigualdades territoriales, y ya dijimos que en la RNP se da esta circunstancia no sólo respecto a otros territorios del país, sino incluso en su interior.

Dos puntos que no deben ser olvidados cuando de desarrollo se trata hacen referencia a las reformas en el mercado de trabajo y en las instituciones. Y, aunque parece extraño, ambos tienen relación con el gasto público. Piénsese si no en el seguro de desempleo, en la poca eficiencia del *matching* trabajador-empleador, en la formación a lo largo de la vida (Traça, 2002), etcétera. En el campo institucional, por su parte, resulta particularmente necesario en Portugal mejorar la eficiencia del sistema judicial, lo que requerirá esfuerzos financieros y de organización (Cabral y Bacelar, 2002).

Habiendo observado, siquiera fuese de manera muy sintética, el escenario de las finanzas públicas portuguesas, justo es reconocer que el margen de maniobra del Estado es reducido. Una política compatible con la búsqueda de un mayor desarrollo regional requiere liberación de recursos, cosa no fácil. Algunas reformas, sobre todo estructurales, afrontan obstáculos complejos. Y de no llevarse a cabo, aunque las expectativas más optimistas de crecimiento se cumplieren, las inversiones necesarias en las rúbricas que hemos comentado difícilmente podrán hacerse. A ello hay que añadir que el peso específico de Lisboa sigue siendo grande y, en opinión de las regiones, con poca sensibilidad territorial. Por lo tanto, las restricciones financieras parecen severas, y la política, muy dependiente del Gobierno central.

Esta visión quedaría, sin embargo, incompleta sin hacer referencia a los fondos europeos. En 2007 se inicia un nuevo ciclo que alcanzará hasta el año 2013. Portugal es consciente de que todo parece indicar que este nuevo período de programación comunitaria va a ser el último con un volumen de transferencias significativas para el conjunto del territorio nacional, por lo que habrá de aprovecharlo al máximo.

El gran objetivo va a ser la competitividad, apoyada en cuatro elementos: a) inversión empresarial selectiva; b) educación y productividad, es decir, cualificación de las personas; c) capacidad de atracción de los territorios, y d) eficiencia de las instituciones públicas. Este objetivo cuadrimensional ha de ser perseguido con instrumentos y metodología relativamente diferentes: incremento del conocimiento, de la tecnología y de la innovación; concentración de medios para conseguir masa crítica operativa y selectividad en la elección de acciones.

En este marco de fines y medios, el Gobierno portugués aprobó las prioridades estratégicas y de sistematización de los programas operacionales temáticos y regionales, que entrarán en vigor previsiblemente al comienzo de 2007, iniciándose así una nueva generación de políticas regionales.

Debe decirse que la negociación portuguesa en Bruselas tuvo buenos resultados. En cuanto al gasto de cohesión, mantuvo el mismo montante que obtuviera en el último compromiso de Luxemburgo: 21.300 millones de euros. De esta cantidad, 2.143 millones se destinan a transferencias para desarrollo rural y pesca. Además, consiguió reponer la reducción de los montantes para desarrollo rural con origen en el FEOGA Garantía, que se habían considerado en la primera propuesta de la presidencia británica. Esto supone para Portugal unos 320 millones de euros adicionales sin ninguna coparticipación nacional. Es decir, 100 por 100 de financiación comunitaria, de la que disfruta Portugal casi en solitario. También los hábiles negociadores consiguieron flexibilizar la absorción de los fondos estructurales, beneficiándose de una tasa máxima de cofinanciación del 85 por 100 en vez del 80, en FEDER, FSE y Fondo de Cohesión. Estos aspectos son muy importantes para un país como Portugal, embarcado en un proceso de consolidación presupuestaria. Y, en fin, al margen de otras cuestiones menores, también lograron que los proyectos de *partenariado* público-privado, sean cofinanciados por fondos estructurales y por el Fondo de Cohesión, siendo elegibles en su totalidad, es decir, incluyendo la inversión pública y la privada. En definitiva, una financiación en torno a los 22.500 millones de euros, además de la aplicación de otras políticas comunitarias.

Esta aportación procedente de la Unión Europea puede hacer más llevadera la angosta senda por la que el gasto público ha de contribuir al crecimiento de la RNP. Que la masa crítica financiera, en la nueva terminología comunitaria, sea suficiente para lograr avances significativos va a depender, en último término, del acierto en la elección de prioridades y de la voluntad política de Lisboa al considerar a la RNP en el diseño de su política regional.

VI. EL DESAFÍO DE LA EURORREGIÓN

Al introducir a la Comunidad Autónoma de Galicia en este análisis, un hecho no económico muestra la esencial asimetría de los dos territorios. Efectivamente, Galicia pertenece a un estado fuertemente descentralizado y Portugal no. Y esta característica institucional tiene unas consecuencias de amplio alcance (Braga da Cruz, 1992).

En su día, se creó una Comunidad de Trabajo Galicia-Norte de Portugal, con el objetivo, entre otros, de definir las prioridades de este territorio. Pero la capacidad de trasladarlas a políticas públicas tropieza con la realidad institucional que acabamos de mencionar. En efecto, la Xunta de Galicia tiene competencias legislativas y de ejecución, mientras que el Norte de Portugal se mueve en el terreno de la pura descentralización administrativa. Del mismo modo, el Eje Atlántico, asociación transfronteriza formada por ciudades de ambos lados de la frontera, realiza un trabajo voluntarista que tropieza con muchas dificultades.

No puede ocultarse que la eurorregión está formada por un territorio geográfica y económicamente periférico, con problemas destacables en materia de accesibilidad, de competitividad y de crecimiento (Azevedo, 2004). Sin embargo, tiene una potencialidad de crecimiento estimable. Con una superficie de algo más de 50.000 km cuadrados y una población superior a los seis millones de habitantes, tanto Galicia como el Norte de Portugal se han ido convirtiendo en economías abiertas, con importaciones por valor aproximado de 7.100 mecus y exportaciones por 8.600. A ello hay que añadir su fuerte complementariedad, con numerosos ámbitos de *partenariado* natural. Sin embargo, en el dominio de las infraestructuras con capacidad de articular más eficientemente ambos territorios, las cosas caminan con demasiada calma. Los enlaces ferroviarios son muy anticuados, frenándose la intermodalidad, presionando el tráfico sobre la red de carreteras, que ha mejorado. La política de puertos tampoco está optimizada, y en cuanto al tráfico aéreo de mercancías, sólo Porto parece tener claras las ideas. Digámoslo en palabras de un alto cargo del Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Comunicaciones portugués: «Neste domínio, a opção espanhola por un *hub* aeroportuário en Madrid (Barajas) aliada à manutenção de tres aeroportos regionais na Galiza, conduziu a uma situação de dispersão de serviços que não tem permitido a afirmação de un grande aeroporto regional».

Si a ello añadimos la asimetría en la disponibilidad de suelo industrial, más abundante y barato en Portugal, estaríamos en condiciones de dibujar un escenario que carece de una estrategia logística, tan necesaria en las economías actuales.

La mejora de las comunicaciones rápidas en el seno de la eurorregión aceleraría, sin duda, el proceso de conformación de un eje de crecimiento económico a lo largo del litoral, reduciendo costes y aumentando la eficiencia de las empresas y la movilidad de la población.

En definitiva, la cooperación entre las autoridades de la eurorregión debería atender de forma prioritaria a la planificación territorial de todo aquello que sea de interés común o esté en línea con la estrategia de convergencia: transportes, medio ambiente, recursos naturales, I+D, ordenación del territorio, etc. (Cancela, 2005). Sin embargo, un conjunto de obstáculos puede ralentizar la cooperación en la eurorregión. Las prioridades nacionales acaban provocando, con frecuencia, una falta de coherencia y de compatibilidad entre los diferentes programas de gasto, sean estatales o europeos. Y si no es en lo sustancial, puede serlo en los ritmos y en las prioridades de ejecución. Pero, aun a riesgo de repetirnos, deben subrayarse las diferencias en las competencias políticas y administrativas entre ambas partes.

VII. CONCLUSIÓN

Portugal y España no pueden vivir *de costas voltadas*. Los hechos, al comienzo tímidamente y hoy en día de manera más afianzada, muestran que ese vivir de espaldas es agua pasada, por más que persistan te-

moreos infundados y actitudes «prepotentes» fuera de lugar. Tras la entrada de ambos países en la Unión Europea, ha quedado atrás la retórica desfasada de la «tradicional amistad de los pueblos ibéricos» y tampoco refleja la realidad el viejo refrán portugués que dice: *De Espanha nem bom vento nem bom casamento*. Ello no quiere decir que, de vez en cuando, ante hechos puntuales, no deje de aparecer el viejo fantasma del iberismo o de la Federación que defendió Teófilo Braga.

Galicia, sin embargo, y en cierta medida, ha mantenido siempre con Portugal, muy especialmente con el Norte, unas relaciones culturales y comerciales más intensas, con el trasfondo, mítico o no, de la común cuna céltica. La eurorregión, por tanto, tiene en la tradición una argamasa que facilita las cosas, pero persisten problemas que debilitan o retrasan el potencial de crecimiento de este territorio. La desigualdad institucional se traduce en actores públicos con capacidades de decisión y de gestión muy dispares. Por otra parte, Portugal pasa por dificultades en sus cuentas públicas que dejan pocos grados de libertad para emprender algunas políticas públicas indispensables para el desarrollo de la Región Norte. El concurso de las ayudas comunitarias resulta muy necesario, pero no siempre la lógica de Lisboa coincide con las prioridades regionales.

Galicia, a su vez, aun siendo un territorio excéntrico respecto al núcleo de la Unión, se ha dotado de instituciones de autogobierno de relevancia crucial en su modernización. Ello, sin embargo, no debe ocultar que su capacidad inversora es bastante limitada a la hora de afrontar determinados gastos, al tiempo que su poder de influencia sobre el Gobierno central no siempre logra torcer la lógica de Madrid. El caso del tren de alta velocidad es bien significativo.

El trabajo llevado a cabo por la cooperación transfronteriza ha abonado el terreno para que los gobiernos de ambos países asuman en sus políticas aquellas prioridades que faciliten el crecimiento de la eurorregión. Entre ellas deberían privilegiarse determinadas infraestructuras, la protección del medio ambiente, el capital humano y el gasto en I+D.

Todo ello sin perder de vista el nuevo escenario en que se mueve la UE después de la ampliación, con el centro de gravedad de la política de cohesión desplazado hacia el Este. Esto obliga a los gestores públicos a seleccionar bien objetivos y medios, en la seguridad de que los tiempos que se avecinan, si no peores, van a ser al menos distintos a la hora de disponer de fondos adicionales.

NOTA

(*) No entramos aquí en la discusión acerca de si una uniforme distribución espacial de la actividad económica es positiva, o no, para el crecimiento económico.

BIBLIOGRAFÍA

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE MUNICIPIOS PORTUGUESES (2005), *Informe anual*, Coimbra.

- AZEVEDO, R. (2004), «As regiões do Norte de Portugal e da Galiza: Enquadramento no contexto comunitário e perfis de evolução», en DOMÍNGUEZ, L., y otros, «As euro-regiões e o futuro da Europa: o modelo da euro-região Galiza-Norte de Portugal», mimeo, Eixo Atlântico.
- BENKO, G., y LIPIETZ, A. (eds.) (1994), *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Alfonso el Magnánimo, Valencia.
- BRAGA DA CRUZ, M. (1992), «Europeísmo, nacionalismo, regionalismo», en *Análise Social*, vol. XXVII, núm. 118-119: 827-853.
- CABRAL, C., y BACELAR, A. (2002), «A Justiça e o seu impacto sobre as empresas portuguesas», ponencia presentada a la conferencia *Os Custos da Justiça*, Associação Internacional de Processo Civil, Universidad de Coimbra.
- CANCELA, C. (2005), «La Comunidad de Trabajo Galicia-Norte de Portugal. Elementos para la comparación», *Working Paper*, Institut Universitari D'Estudis Europeus, Barcelona.
- CATIN, M. (1995), «Les mécanismes et les étapes de la croissance régionale», *Région & Développement*, núm. 1: 1-19.
- CONCEIÇÃO, P., y HEITOR, M. (2004), «Innovar em Portugal», en HEITOR, M.; BRITO, J. M. B., y ROLLO, M. F. (eds.), *Momentos de inovação e engenharia em Portugal no século XX*, Dom Quixote, Lisboa.
- DERYCKE, P. H. (ed.) (1992), *Espace et dynamiques territoriales*, Économica, Paris.
- DOMÉNECH, R. (2004), «Política fiscal y crecimiento económico», Universidad de Valencia, mimeo.
- GALOR, O., y ZEIRA, J. (1993), «Income distribution and macroeconomics», *Review of Economic Studies*, 60: 35-52.
- GAMEIRO, D. (2006), «Regionalização», mimeo, Universidad de Coimbra.
- KRUGMAN, P. (1999), «The role of Geography in development», *International Regional Science Review*, vol. 22, núm. 2: 142-161.
- OLIVEIRA, E., y CADIMA, J. A. (2003), «A política regional comunitária: o caso particular do distrito de Bragança», en APDR, *Demografia e desenvolvimento regional*, Évora.
- PEREIRA, A. M., y ANDRAZ, J. M. (2004), *O impacto do investimento público na economia portuguesa*, Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento, Lisboa.
- TRAÇA, D. (2002), «Os mercados de trabalho em Portugal: 'Perfomance' recente e desafios para o desenvolvimento no contexto europeu», en *Desenvolvimento económico português no espaço europeu: Determinantes e políticas*, Banco de Portugal, Lisboa.

FINANCIACIÓN MUNICIPAL. UN MODELO AGOTADO

Xoaquín Álvarez Corbacho

Universidad de A Coruña

Resumen

La financiación municipal se concentra hoy, básicamente, en dos bloques de ingresos; los procedentes de tributos propios, que en general soportan los residentes de la jurisdicción, y los ingresos por transferencias y subvenciones que obtienen de otras administraciones y que se sustentan en fiscalidad ajena. Reflexionar teóricamente sobre esta combinación de recursos, así como sobre los efectos económicos e institucionales que genera, constituye una parte del trabajo. La otra parte de éste analiza la situación concreta del municipalismo gallego, para dar respuestas al raquitismo presupuestario que lo caracteriza, a la inhibición fiscal que lo explica y a la política de subvenciones que lo reproduce, proponiendo finalmente algunas líneas de reforma.

Palabras clave: financiación municipal, presupuesto, subvenciones, responsabilidad fiscal.

Abstract

Now-a-days, municipal finance is basically centered on two main groups of incomes; those coming from original taxes, sustaining the residents of the jurisdiction, and those coming from other administrations subsidies. Thinking about this resources combination, as well as the generated institutional and economic effects, is one part of this work. The other one studies the Galician municipal concrete situation in order to answer the rachitic budget which defines it, the fiscal inhibition which explains this situation and the subsidies policy which reproduces it, finally proposing some reforming lines.

Key words: municipal finance, budget, grants, fiscal responsibility.

JEL classification: H71, H72.

I. INTRODUCCIÓN

La financiación municipal es siempre asunto sustantivo. Esta financiación depende de normas y decisiones de carácter general (Ley de Haciendas Locales, Ley de Subvenciones, Ley de Estabilidad Presupuestaria, etc.), pero también de políticas específicas elaboradas y aplicadas en el ámbito autonómico y provincial. En este trabajo sólo nos referiremos a estas últimas. En todo caso, anticipamos ya nuestra principal conclusión al respecto: numerosos municipios gallegos funcionan hoy con un presupuesto muy reducido porque tienen una fiscalidad reducida y desigual. Esta situación, con largo recorrido histórico, exige realizar cambios profundos en el sistema de ingresos, especialmente en tributación, subvenciones y urbanismo. No se puede modernizar Galicia con municipios tan débiles y descapitalizados. Avanzar en su normalización financiera y su convergencia tributaria con respecto a las cifras medias de los municipios españoles es tarea urgente que exige cambios importantes en competencias, recursos y eficiencia organizativa.

El trabajo se articula en cuatro apartados tras esta introducción. El apartado II subraya la dimensión política de los impuestos, tantas veces desconsiderada o ignorada. El III resume los principios teóricos que fundamentan el diseño y la funcionalidad de las haciendas locales, mostrando cifras y porcentajes de países federales desarrollados de la OCDE. El apartado IV ana-

liza las cifras medias por habitante de los municipios gallegos, distribuidos por estratos de población, a los efectos de compararlas con las cifras españolas y las registradas en comunidades autónomas. También se explicitan causas y efectos generados por los mecanismos financieros utilizados para atender las tensiones del gasto, mostrando a su vez los deterioros económicos, jurídicos y políticos que se derivan de esos comportamientos. El trabajo finaliza resumiendo, en el apartado V, las ideas clave y anunciando líneas de reforma destinadas a corregir los problemas mencionados.

II. LA DIMENSIÓN POLÍTICA DEL IMPUESTO

Los impuestos no son sólo instrumentos técnicos de contenido económico y jurídico. La dimensión política de la fiscalidad es tan relevante como ignorada o subestimada por la población. Obviamente, los impuestos nacen, se modifican y mueren por decisiones políticas. Pero la fiscalidad tiene, en las sociedades democráticas, mucha más relevancia, que convendría no ignorar.

La fiscalidad es esencial porque está asociada al conjunto de servicios y prestaciones económicas que configuran el Estado del bienestar. La fiscalidad racionaliza y disciplina al ciudadano porque le enfrenta al coste que tienen las cosas que demanda. La fiscalidad es importante porque responsabiliza a los gobiernos y

obliga a rendir cuentas. La fiscalidad es también variable solvente para cuantificar la solidaridad territorial, al exigir que los ciudadanos de la jurisdicción realicen primero esfuerzos tributarios similares a los que hace el conjunto del país. Por otro lado, el patrón distributivo de las cargas fiscales está siempre implícito en ese pacto primario que la democracia establece mediante el proceso electoral.

Schumpeter insistía, hace más de ochenta años, en que la cultura de los pueblos, su espíritu cívico y la configuración de su política están siempre escritos en su historia fiscal con más claridad que en ninguna otra parte. El profesor Musgrave sostiene que los impuestos son el precio de la civilización, mientras Turgot mantuvo una visión cínica de la fiscalidad que todavía perdura. La fiscalidad era para Turgot algo así como el arte de desplumar al ganso; es decir, obtener el máximo de plumas con el mínimo de graznidos posibles. Posteriormente, Nozick equipara impuesto progresivo a robo. Hayek y Friedman transmiten sólo un odio amable a la fiscalidad. Laffer afirma que es bueno reducir los tipos impositivos porque aumenta la recaudación. El impuesto sobre el gasto de Kaldor y Meade se desvirtúa al ignorar la tributación patrimonial. El triunfo del pensamiento neoliberal en materia tributaria es evidente.

Desde una perspectiva macroeconómica, la fiscalidad es un medio de extracción del excedente que encuentra su lógica y funcionalidad en el propio sistema de reproducción social. Además, la fiscalidad institucionaliza valores, comportamientos y legitimidades diversas que permanecen en el tiempo. Por eso, las revueltas fiscales son expresión y ejemplo elocuente de crítica o de cuestionamiento que los ciudadanos hacen del poder político establecido.

Quizá por ello a numerosos políticos y contribuyentes les gusta instalarse en la ilusión fiscal, que es percepción distorsionada de la realidad. Porque la ilusión fiscal se provoca cuando los impuestos se esconden o disimulan en los precios, cuando se retienen o exigen en momentos placenteros o cuando la complejidad del sistema tributario dificulta su cálculo agregado anual. La ilusión fiscal se produce también si hay ruptura del proceso presupuestario (disociación entre decisiones de ingresos y gastos) o cuando se financia el gasto público con subvenciones y deuda. Su efecto primario es subvalorar el coste impositivo exagerando los beneficios del gasto, aunque puede generar también efectos contrarios.

Por eso, los ingresos de las haciendas territoriales se pueden clasificar en tres grupos básicos: tributos, subvenciones y endeudamiento. Estos ingresos explican prácticamente el Presupuesto. Pero conviene recordar que todo ello es fiscalidad. Las subvenciones son impuestos que establecen las administraciones que las otorgan, y el endeudamiento son impuestos aplazados en el tiempo. Por eso, las haciendas territoriales se nutren de fiscalidad propia, fiscalidad ajena y fiscalidad futura. Combinar de modo inteligente esas tres fiscalidades constituye, a nuestro juicio, un aspecto sustantivo del diseño institucional que resulta básico para estimular la eficiencia, la equidad y la calidad de la democracia.

Como es fácil advertir, cualquier proyecto político ambicioso, transformador de la realidad, necesita siempre de una Hacienda pública solvente que lo haga posible. Pero eso exige una fiscalidad transparente y comprensible para el ciudadano. Una fiscalidad fundamentada en los valores de justicia y aceptada como coste de oportunidad para la sociedad que la soporta.

III. PRINCIPIOS DE LA TRIBUTACIÓN LOCAL

Después de la Ley 18/2001, de 12 de diciembre, General de Estabilidad Presupuestaria (1), que introduce notables restricciones al endeudamiento de las administraciones públicas, los ingresos municipales se pueden clasificar ya en dos grandes apartados: a) ingresos por tributos propios, que en general soportan los residentes del municipio, y b) ingresos por transferencias y subvenciones, que son tributos soportados por contribuyentes que no votan ni se benefician de los servicios. O sea, los municipios se nutren hoy, en buena medida, de ingresos que proceden de la fiscalidad propia y de fiscalidad ajena (ambas financian, aproximadamente, el 90 por 100 del Presupuesto). Y por eso surgen interrogantes y preguntas lógicas o con sentido común: ¿existe alguna combinación *óptima* de tributos y subvenciones que maximice la eficiencia y la equidad del presupuesto municipal? Y si así fuera, ¿qué razones fundamentan esa combinación?, ¿qué efectos económicos o políticos produciría una «mezcla inadecuada» de recursos procedentes de estos instrumentos financieros? Una respuesta sensata se encuentra en la teoría económica del federalismo fiscal, así como en la experiencia comparada que ofrecen los países federales desarrollados de la OCDE.

En efecto, la teoría económica del federalismo fiscal defiende un conjunto de principios básicos que diseñan la estructura y funcionalidad de las haciendas territoriales (2). Estos principios son los siguientes: a) suficiencia financiera; b) autonomía y responsabilidad fiscal; c) equidad y solidaridad territorial; d) coordinación; e) equilibrio presupuestario f) lealtad institucional, y g) transparencia.

Dejando ahora el principio de suficiencia financiera, que después comentaremos, interesa subrayar que autonomía y responsabilidad fiscal son requisitos esenciales para impulsar el autogobierno; porque permiten aumentar o reducir el presupuesto, decidir la estructura del gasto, así como establecer patrones distributivos de la carga tributaria. En este sentido, disponer de un espacio fiscal propio (capacidad normativa y de gestión sobre tributos locales) parece esencial, ya que favorece la eficiencia, hace visible el coste de los servicios e introduce disciplina en ciudadanos y gobernantes. Cuando existe responsabilidad fiscal, los problemas locales se resuelven normalmente dentro de la jurisdicción, no reclamando más recursos a otros ni culpando a los demás de lo que suelen ser errores propios. Por eso, la autonomía financiera y la responsabilidad fiscal exigen que los ingresos por tributos propios sean siempre significativos.

El principio de solidaridad territorial se concreta en dos ámbitos distintos. Uno es el formado por las llamadas subvenciones de nivelación, que son recursos destinados a cubrir las diferencias que se producen entre el coste de los servicios obligatorios y los ingresos tributarios obtenidos cuando se aplican esfuerzos fiscales similares (King, 1988). El otro ámbito lo configuran las subvenciones transitorias que atienden desequilibrios e insuficiencias de carácter estructural. Ambas subvenciones son consecuencia lógica de las diferencias que aparecen con la descentralización política y administrativa (expresadas en términos de infraestructuras, equipamientos y servicios), pero también incorporan efectos que no deberían subvalorarse. Porque las subvenciones socializan costes, redistribuyen rentas, generan ilusiones fiscales sobre la gratuidad de los servicios públicos y tienden a generar clientelas y paternalismos políticos diversos. Por eso, las subvenciones deben ser siempre transparentes y regladas; y por eso su peso relativo en la financiación municipal es factor decisivo para el cumplimiento y el desarrollo de los principios que defiende la teoría económica del federalismo fiscal.

El principio de coordinación y colaboración institucional contempla al menos tres aspectos que deberían considerarse. Uno es la participación y fragmentación de tributos; otro es el endeudamiento, y finalmente estarían los convenios de colaboración. Porque la competencia fiscal y la exportación impositiva generan costes y efectos indeseados, y porque gestionar impuestos compartidos puede aumentar también los llamados costes administrativos y de cumplimiento. En todo caso, estas cuestiones precisan siempre atención permanente y tratamiento profesionalizado. La disciplina y la coordinación presupuestaria asociada a la deuda se fundamenta en las políticas estabilizadoras, lo que exige también normas destinadas a regular directamente la solvencia financiera de las entidades locales. Finalmente, estarían los problemas derivados de los convenios de colaboración, tan necesitados de regulación solvente, así como de mayor transparencia y control.

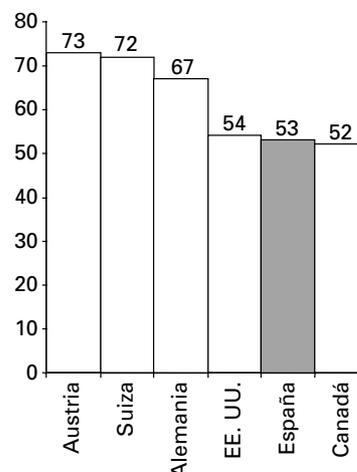
Los principios de equilibrio presupuestario, lealtad y transparencia, que suelen cerrar el diseño teórico de las haciendas territoriales, se inspiran igualmente en la lógica de la estabilidad y del federalismo fiscal. Así, el equilibrio presupuestario actual se sustenta en objetivos y normas del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, afecta a todo el sector público e introduce una saludable disciplina operativa. La lealtad institucional obliga a que las entidades locales sean compensadas cuando gobiernos o administraciones toman decisiones que generan efectos negativos, además de propiciar la necesaria cultura de colaboración. Por último, interesa recordar que los estados descentralizados deben ser transparentes no sólo por elemental obligación democrática, sino también por exigencia ineludible de eficiencia funcional.

Finalmente señalaremos algunas ideas asociadas al principio de suficiencia financiera municipal. Porque si bien existen criterios e indicadores que logran aproximaciones del coste de los servicios (población, superficie, envejecimiento, etc.), también afloran o se evidencian dimensiones subjetivas referenciadas al nivel

«deseado» o «correcto» de los mismos. En este sentido, las variables tiempo, dotación inicial, gestión eficiente o esfuerzo tributario sostenido juegan papeles decisivos (Álvarez Corbacho, 1995). Pero la crónica insuficiencia financiera de los municipios españoles y gallegos se explica además por ese eterno desajuste estructural entre lo posible y lo deseable, entre lo que se quiere y se puede, entre la presión del gasto y el coste político del impuesto. La presión del gasto se explica por razones de proximidad, por la existencia de una legislación imprecisa y por la ruptura del proceso presupuestario (3). Los instrumentos financieros disponibles para satisfacer esas demandas reiteradas son varios: tributos propios, subvenciones, endeudamiento e ingresos por urbanismo. Pero los impuestos tienen coste político, el endeudamiento está restringido y el urbanismo ha sido en Galicia una ausencia lastimosa. Por eso las subvenciones juegan aquí una papel estratégico que debe analizarse con atención. Lo mismo que externalizar servicios, falsear la contabilidad municipal o gastar sin crédito ni procedimiento.

Por otro lado, la experiencia que ofrecen las entidades locales en los países federales de la OCDE es también de sumo interés. Así, el porcentaje de ingresos tributarios oscila entre 50 y 80 de los ingresos no financieros, cifra similar a la que contabilizan los municipios españoles (gráfico 1). Pero ese porcentaje se reduce de forma notable en la mayoría de los municipios gallegos con población inferior a 50.000 habitantes, ofreciendo así argumentos económicos y fiscales para exigir su corrección. Por otro lado, conviene recordar que el protagonismo institucional del sector público local, medido en porcentaje de gasto consolidado, es en España reducido (13 por 100), mientras que la cifra media de los países federales desarrollados oscila en torno al 19 por 100. (cuadro núm. 1). Estas diferencias se acentúan todavía más cuando las comparaciones del gasto se expresan en euros por habitante (4).

GRÁFICO 1
INGRESOS TRIBUTARIOS MUNICIPALES
EN PAÍSES FEDERALES
(Porcentaje sobre ingresos no financieros)



Fuente: FMI y Ministerio de Hacienda.

**CUADRO NÚM. 1
DISTRIBUCIÓN DEL GASTO PÚBLICO
EN PAÍSES FEDERALES
(En porcentaje)**

| Países | Gobierno central | Gobierno intermedio | Gobierno local |
|-------------------------------|------------------|---------------------|----------------|
| Austria (2002) | 69 | 17 | 14 |
| Alemania (2003) | 63 | 22 | 15 |
| Canadá (2003) | 39 | 45 | 16 |
| EE.UU. (2000) | 51 | 23 | 26 |
| Suiza (2001) | 45 | 34 | 22 |
| Media países federales | 55 | 27 | 18 |
| España (2005) | 51 | 36 | 13 |

Fuente: FMI, *Government Finance Yearbook*, 2004, y M. Hacienda.

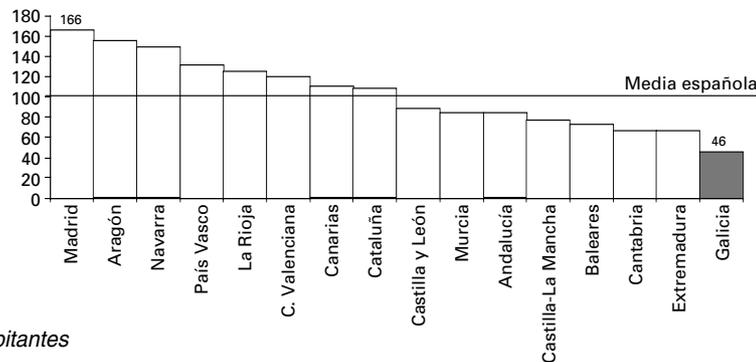
IV. LA FINANCIACIÓN DE LOS MUNICIPIOS GALLEGOS

En los municipios gallegos menores de 50.000 habitantes (98 por 100 del total; 64 por 100 de la población), los ingresos presupuestarios per cápita apenas superan la mitad de los ingresos que contabilizan los municipios españoles de población similar. Este raquitismo presupuestario estructural constituye una patología singular que debe ser conocida y explicada (5). Las cifras del gráfico 2 muestran cómo el presupuesto medio de estos municipios, ordenados por estratos de población, ocupa siempre el último lugar en las distintas comunidades autónomas.

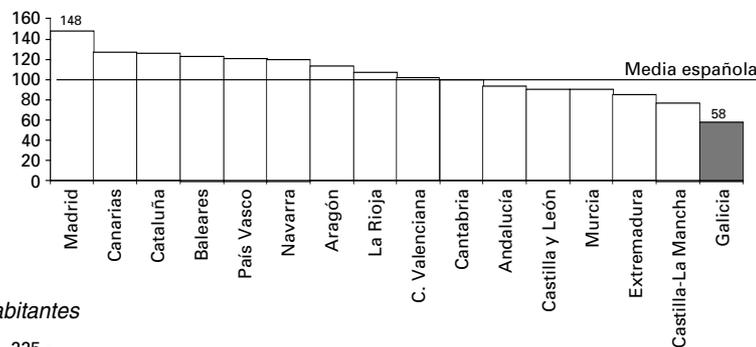
Los factores que explican esta reducción presupuestaria dependen, básicamente, de decisiones pro-

**GRÁFICO 2
INGRESOS PRESUPUESTARIOS PER CÁPITA POR ESTRATOS DE POBLACIÓN. EJERCICIO 2002
(En porcentaje)**

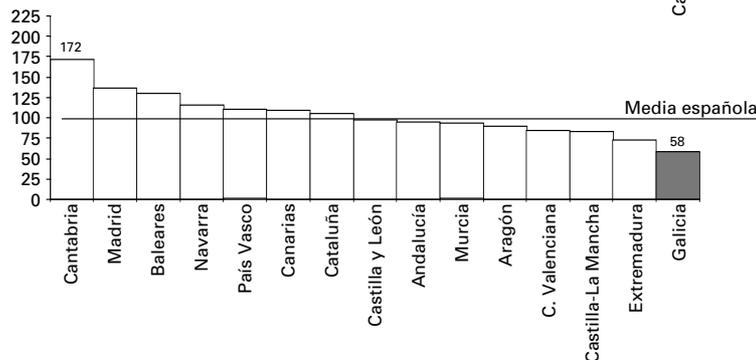
a) Menores de 5.000 habitantes



b) Entre 5.000-20.000 habitantes



c) Entre 20.000-50.000 habitantes



Fuente: MAP. Elaboración propia.

pías, no de comportamientos o de agravios externos. En trabajos anteriores hemos verificado la existencia de una menor fiscalidad, de menor endeudamiento, así como de escasos ingresos patrimoniales y urbanísticos (Álvarez Corbacho, 1995 y 2003). La inhibición tributaria explica el 60 por 100 de estos menores ingresos, mientras el conjunto de decisiones autónomas con incidencia presupuestaria (tributos, deuda y urbanismo) elevan ese porcentaje al 81 por 100.

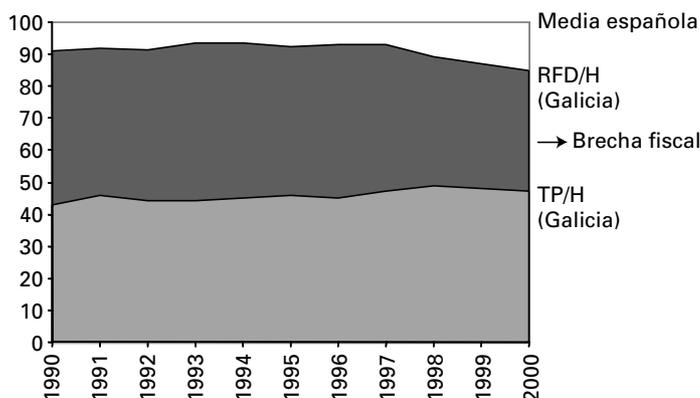
Pero ¿por qué la gran mayoría de municipios gallegos menores de 50.000 habitantes practican esa inhibición fiscal generalizada? Las razones pueden ser diversas. Una podría tener origen en las diferencias de renta por habitante. Otra explicación podría fundamentarse en las diferencias de capacidad y esfuerzo fiscal, así como por cuantías distintas de los ingresos urbanísticos. Finalmente, existen factores político-institucionales (decisiones ajenas) que afectan, vía subvenciones y convenios, a los ingresos y a las inversiones del municipio.

En lo que respecta a las diferencias de renta disponible, tanto la información agregada (gráfico 3) como la desagregada (gráfico 4) desmienten esa hipótesis de trabajo. Así, en la década de los años noventa los tributos propios per cápita de los municipios gallegos menores de 50.000 habitantes oscilaron entre el 40 y 50 por 100 de la cifra media española, mientras la renta disponible por habitante se movía entre 93 y 86 por 100 de esa media. La brecha fiscal no se explica, pues, por una menor renta, como confirman de modo pormenorizado las comparaciones desagregadas por áreas y comarcas. En este caso, interesa distinguir entre municipios urbanos y los que ofrecen alguna singularidad económica (municipios turísticos, industriales, con producción de energía, etc.) y el resto. Los primeros tienen fácil convergencia porque su tributación es elevada y la brecha fiscal reducida, pero son minoría. El grueso de municipios integrados en la muestra del gráfico 4 ofrecen diferencias relevantes entre tributación y renta, lo

que genera brechas fiscales significativas que hacen difícil la normalización y la convergencia financiera.

En lo que atañe a indicadores de capacidad fiscal utilizados en municipios gallegos y españoles de población equivalente, las cifras son de nuevo elocuentes (Lago y Montes, 2004). Así, la base tributaria por habitante del IBI es el 84 por 100 de la cifra media española, mientras el número de vehículos por 1.000 habitantes es el 92 por 100 de esa media. Por otro lado, los municipios gallegos siguen ocupando los últimos lugares en la aplicación de tipos y tarifas que afectan a los impuestos locales. En efecto, analizando las decisiones municipales sobre estas variables en el ejercicio 2005, se alcanzan las conclusiones siguientes: a) *IBI urbano*; el tipo impositivo legal oscila entre 0,4 y 1,1 por 100. El aumento del tipo mínimo fue 0,121 en Galicia (el más bajo de todas las comunidades), 0,417 en la Comunidad Valenciana, 0,365 en Cataluña, 0,322 en Andalucía y 0,253 en Extremadura. Esto significa que el esfuerzo fiscal en Galicia equivale al 29 por 100 del realizado en la Comunidad Valenciana, al 38 por 100 de Andalucía y al 46 por 100 de la media española (cuadro núm. 2); b) *ICIO (Impuesto sobre construcciones, instalaciones y obras)*; el tipo impositivo lo fija el municipio, es único y no puede superar el 4 por 100. El tipo medio de Galicia es de nuevo el más bajo de todas las comunidades autónomas, siendo el de la comunidad madrileña el más elevado; c) *IVTM (Impuesto sobre vehículos de tracción mecánica)*; las tarifas del impuesto se pueden multiplicar por un coeficiente máximo de dos en todos los municipios, si bien existen variaciones por clase de vehículo. Cataluña es la comunidad con los coeficientes más altos y Extremadura con los más bajos. Galicia ocupa el penúltimo lugar; d) *IVTNU (Impuesto sobre incrementos del valor de los terrenos de naturaleza urbana)*; el tipo impositivo máximo es 30 por 100, pero puede variar para los diferentes períodos que contempla el impuesto. Galicia registra otra vez los tipos impositivos más bajos de todas las comunidades. Además, el impuesto sólo se aplica en el 25 por 100 de los municipios gallegos.

GRÁFICO 3
RENTA E INGRESOS TRIBUTARIOS EN MUNICIPIOS GALLEGOS MENORES DE 50.000 HABITANTES (1990-2000)



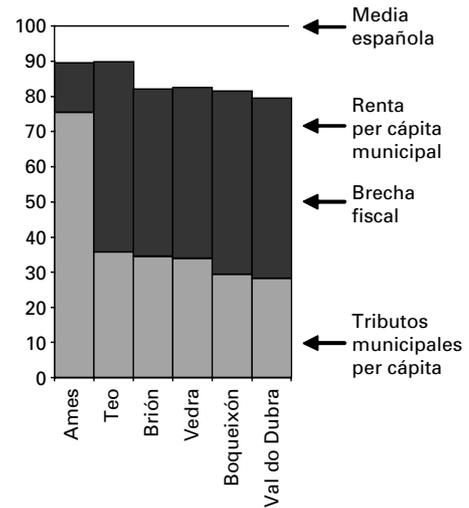
Fuentes: BBV, BCL y Ministerio de Hacienda. Elaboración propia

GRÁFICO 4
INFORMACIÓN DESAGREGADA DE RENTA Y TRIBUTOS MUNICIPALES. 2003

1. Área de Santiago. 2003

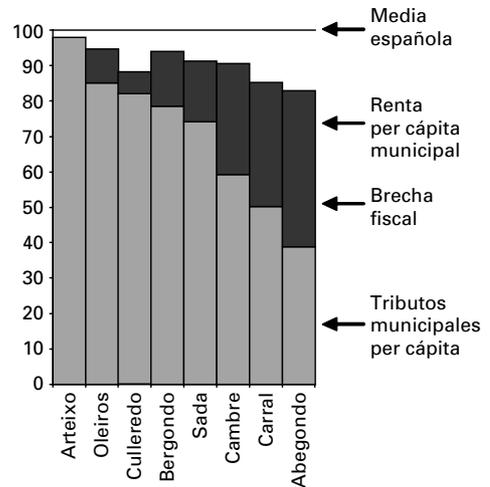
| Municipios | Habitantes | TM/H€ | ME (porcentaje) | RFD/H (E) (porcentaje) | BF (porcentaje) |
|-------------------|------------|--------|-----------------|------------------------|-----------------|
| Ames..... | 20.016 | 312,45 | 75,5 | 89,5 | 14,0 |
| Teo..... | 16.028 | 149,24 | 35,8 | 89,9 | 54,1 |
| Brión..... | 6.576 | 136,20 | 34,5 | 82,1 | 47,6 |
| Boqueixón..... | 4.263 | 103,01 | 29,4 | 81,5 | 52,1 |
| Val do Dubra..... | 4.720 | 99,23 | 28,3 | 79,6 | 51,3 |
| Vedra..... | 5.037 | 133,69 | 33,9 | 82,5 | 48,6 |

TM/H: Tributos municipales por habitante; ME: porcentaje de tributos municipales con respecto a la media española; RFD/H: porcentaje de renta disponible municipal con respecto a la media española; BF: diferencia entre renta y tributos municipales (en porcentaje).



2. Área de Coruña

| Municipios | Habitantes | TM/H€ | ME (porcentaje) | RFD/H (E) (porcentaje) | BF (porcentaje) |
|----------------|------------|--------|-----------------|------------------------|-----------------|
| Arteixo..... | 24.668 | 405,84 | 98,0 | 85,7 | -12,3 |
| Abegondo..... | 5.761 | 153,13 | 38,9 | 82,9 | 44,0 |
| Cambre..... | 20.297 | 245,34 | 59,3 | 90,6 | 31,3 |
| Culleredo..... | 23.854 | 339,84 | 82,1 | 88,3 | 6,2 |
| Carral..... | 5.373 | 197,69 | 50,2 | 85,3 | 35,1 |
| Oleiros..... | 28.643 | 352,72 | 85,2 | 94,7 | 9,5 |
| Bergondo..... | 6.391 | 309,44 | 78,6 | 94,0 | 15,4 |
| Sada..... | 11.963 | 309,07 | 74,2 | 91,3 | 17,1 |



3. Área de Vigo

| Municipios | Habitantes | TM/H€ | ME (porcentaje) | RFD/H (E) (porcentaje) | BF (porcentaje) |
|-------------------------|------------|--------|-----------------|------------------------|-----------------|
| Baiona..... | 11.153 | 295,47 | 70,9 | 85,1 | 14,2 |
| Fornelos de Montes..... | 2.136 | 79,66 | 22,7 | 80,1 | 57,4 |
| Gondomar..... | 11.987 | 205,22 | 49,3 | 87,6 | 38,3 |
| Mos..... | 14.114 | 184,50 | 44,3 | 86,9 | 42,6 |
| Nigrán..... | 16.806 | 351,52 | 84,4 | 89,1 | 4,7 |
| Pazos de Borbén..... | 3.034 | 136,16 | 38,8 | 77,5 | 38,7 |
| Porriño..... | 16.511 | 318,28 | 76,4 | 87,6 | 11,2 |
| Redondela..... | 29.415 | 182,72 | 44,1 | 84,3 | 40,2 |
| Salceda de Caselas..... | 6.710 | 186,25 | 47,3 | 80,8 | 33,5 |
| Soutomaior..... | 5.603 | 118,08 | 30,0 | 79,2 | 49,2 |

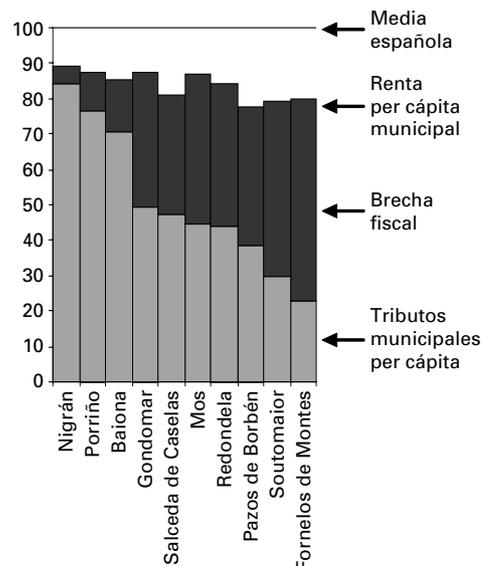
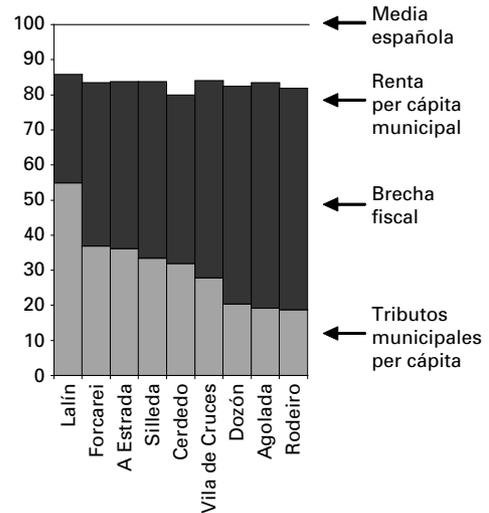


GRÁFICO 4 (continuación)
INFORMACIÓN DESAGREGADA DE RENTA Y TRIBUTOS MUNICIPALES. 2003

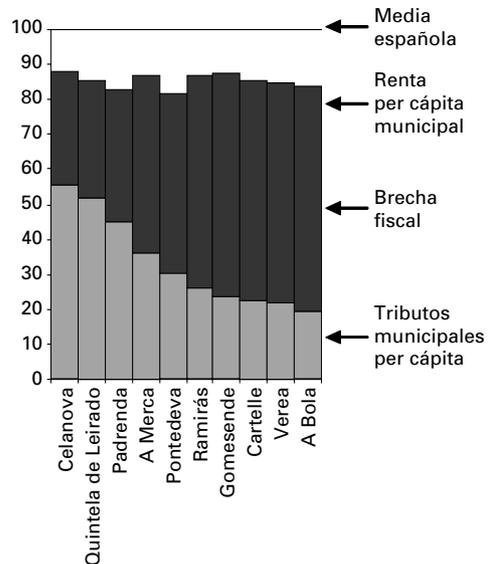
4. Comarca Deza-Tabeirós

| Municipios | Habitantes | TM/H€ | ME (porcentaje) | RFD/H (E) (porcentaje) | BF (porcentaje) |
|----------------------|------------|--------|--------------------|---------------------------|--------------------|
| Lalín | 20.648 | 227,32 | 54,9 | 85,8 | 30,9 |
| A Estrada | 22.362 | 150,03 | 36,2 | 83,8 | 47,6 |
| Silleda | 9.092 | 131,63 | 33,4 | 83,7 | 50,3 |
| Agolada | 3.875 | 67,61 | 19,3 | 83,5 | 64,2 |
| Rodeiro | 3.734 | 65,52 | 18,7 | 81,9 | 63,2 |
| Vila de Cruces | 6.953 | 109,83 | 27,9 | 84,1 | 56,2 |
| Cerdedo | 2.313 | 111,76 | 31,9 | 79,9 | 48,0 |
| Dozón | 2.059 | 71,43 | 20,4 | 82,4 | 62,0 |
| Forcarei | 4.704 | 129,45 | 36,9 | 83,4 | 46,5 |



5. Terras de Celanova

| Municipios | Habitantes | TM/H€ | ME (porcentaje) | RFD/H (E) (porcentaje) | BF (porcentaje) |
|-----------------------|------------|--------|--------------------|---------------------------|--------------------|
| Celanova | 6.071 | 218,93 | 55,6 | 87,8 | 32,20 |
| Cartelle | 3.641 | 79,14 | 22,5 | 85,6 | 63,10 |
| A Merca | 2.373 | 125,76 | 35,9 | 86,8 | 50,90 |
| A Bola | 1.540 | 67,49 | 19,3 | 83,6 | 64,30 |
| Ramirás | 2.053 | 92,05 | 26,2 | 86,9 | 60,70 |
| Gomesende | 1.106 | 81,68 | 23,3 | 87,3 | 64,00 |
| Pontedeiva | 664 | 106,03 | 30,2 | 81,6 | 51,40 |
| Padrenda | 2.530 | 157,19 | 44,8 | 82,9 | 38,10 |
| Quintela de Leirado . | 851 | 180,97 | 51,6 | 85,4 | 33,80 |
| Verea | 1.387 | 77,68 | 22,1 | 84,9 | 62,80 |



6. Comarca de Arzúa-Melide

| Municipios | Habitantes | TM/H€ | ME (porcentaje) | RFD/H (E) (porcentaje) | BF (porcentaje) |
|----------------|------------|--------|--------------------|---------------------------|--------------------|
| Melide | 8.345 | 208,46 | 52,9 | 82,6 | 29,7 |
| Arzua | 6.676 | 192,25 | 48,8 | 83,1 | 34,3 |
| Boimorto | 2.500 | 99,04 | 28,2 | 82,5 | 54,3 |
| O Pino | 4.948 | 97,59 | 27,8 | 79,9 | 52,1 |
| Santiso | 2.240 | 70,06 | 19,9 | 81,5 | 61,6 |
| Sobrado | 2.400 | 96,70 | 27,6 | 82,5 | 54,9 |
| Toques | 1.550 | 75,43 | 21,5 | 81,3 | 59,8 |
| Touro | 4.699 | 69,04 | 19,7 | 80,0 | 60,3 |

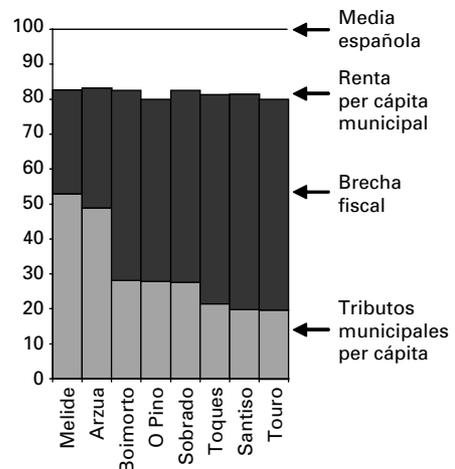
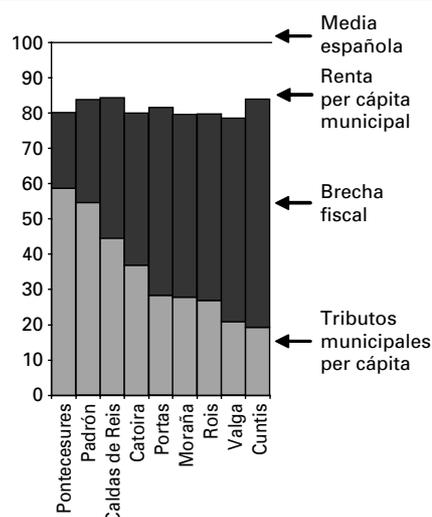


GRÁFICO 4 (conclusión)
INFORMACIÓN DESAGREGADA DE RENTA Y TRIBUTOS MUNICIPALES. 2003

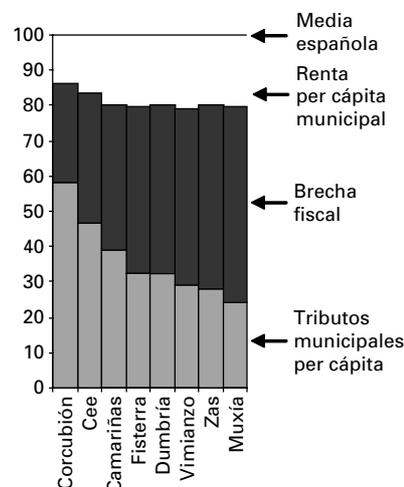
7. Comarca de Sar-Umia

| Municipios | Habitantes | TM/H€ | ME (porcentaje) | RFD/H (E) (porcentaje) | BF (porcentaje) |
|----------------------|------------|--------|--------------------|---------------------------|--------------------|
| Caldas de Reis | 9.532 | 175,86 | 44,6 | 84,4 | 39,8 |
| Catoira | 3.504 | 129,45 | 36,9 | 80,0 | 43,1 |
| Cuntis..... | 5.491 | 76,11 | 19,3 | 84,0 | 64,7 |
| Dodro | 3.209 | s.d. | s.d. | 78,9 | s.d. |
| Moraña..... | 4.287 | 97,64 | 27,8 | 79,6 | 51,8 |
| Padrón | 9.136 | 215,07 | 54,6 | 83,8 | 29,2 |
| Pontecesures | 3.062 | 205,92 | 58,7 | 80,2 | 21,5 |
| Portas | 3.167 | 99,10 | 28,3 | 81,6 | 53,3 |
| Rois..... | 5.137 | 105,97 | 26,9 | 79,7 | 52,8 |
| Valga..... | 6.174 | 82,46 | 20,9 | 78,6 | 57,7 |



8. Costa da Morte

| Municipios | Habitantes | TM/H€ | ME (porcentaje) | RFD/H (E) (porcentaje) | BF (porcentaje) |
|-----------------|------------|--------|--------------------|---------------------------|--------------------|
| Camariñas | 6.597 | 154,58 | 39,2 | 80,1 | 40,9 |
| Cee | 7.308 | 183,78 | 46,7 | 83,7 | 37,0 |
| Corcubión | 4.183 | 203,26 | 58,0 | 86,1 | 28,1 |
| Dumbría..... | 4.307 | 113,12 | 32,2 | 80,2 | 48,0 |
| Fisterra..... | 5.141 | 114,43 | 32,6 | 79,7 | 47,1 |
| Muxía..... | 6.029 | 95,14 | 24,1 | 79,8 | 55,7 |
| Vimianzo | 8.653 | 114,61 | 29,1 | 79,3 | 50,2 |
| Zas..... | 5.978 | 109,96 | 27,9 | 80,2 | 52,3 |



CUADRO NÚM. 2
ESFUERZO FISCAL. IBI URBANO, 2005

| Comunidades Autónomas | Tipo impositivo medio (porcentaje) | Esfuerzo fiscal (*) | Índice |
|---------------------------|------------------------------------|---------------------|-----------|
| Comunidad Valenciana..... | 0,81698 | 4,1698 | 158 |
| Cataluña | 0,76513 | 3,6513 | 138 |
| Andalucía..... | 0,72280 | 3,2280 | 122 |
| Murcia..... | 0,69107 | 2,9107 | 110 |
| Extremadura | 0,65392 | 2,5392 | 96 |
| Asturias..... | 0,64829 | 2,4829 | 94 |
| Baleares | 0,62641 | 2,2641 | 86 |
| Castilla-La Mancha..... | 0,60774 | 2,0774 | 79 |
| Canarias | 0,59725 | 1,9725 | 75 |
| Cantabria..... | 0,58430 | 1,8430 | 70 |
| La Rioja | 0,56725 | 1,6725 | 63 |
| Castilla y León..... | 0,55449 | 1,5449 | 58 |
| Madrid..... | 0,54325 | 1,4325 | 54 |
| Aragón | 0,54094 | 1,4094 | 53 |
| Galicia..... | 0,52091 | 1,2091 | 46 |
| Total | 0,66423 | 2,6423 | 100 |

(*) Aumento impositivo por cada mil euros de valor catastral (en euros).
Fuente: <http://serviciosweb.meh.es>. Elaboración propia.

CUADRO NÚM. 3
SUBVENCIONES CONTABILIZADAS POR LOS MUNICIPIOS GALLEGOS: 2000-2003
(En millones de euros)

| <i>Origen</i> | <i>2000</i> | <i>2001</i> | <i>2002</i> | <i>2003</i> | <i>Total</i> | <i>Índice</i> |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|---------------|
| Estado | 13,47 | 15,50 | 15,13 | 25,13 | 69,23 | 5 |
| Comunidad autónoma | 164,04 | 185,60 | 205,98 | 227,67 | 783,29 | 62 |
| Diputaciones..... | 53,10 | 62,63 | 84,21 | 81,35 | 281,29 | 22 |
| Empresas privadas..... | 24,36 | 6,92 | 8,43 | 13,94 | 53,65 | 4 |
| Exterior..... | 4,93 | 10,60 | 16,24 | 10,99 | 42,76 | 4 |
| Otros..... | 5,72 | 8,30 | 4,45 | 15,04 | 33,51 | 3 |
| Total..... | 265,62 | 289,54 | 334,44 | 374,12 | 1.263,73 | 100 |

Fuente: Ministerio de Hacienda y <http://dgft.minhac.es>. Elaboración propia.

En resumen, la renta disponible por habitante, así como la capacidad fiscal, son variables que apenas explican los menores ingresos tributarios de los municipios gallegos inferiores a 50.000 habitantes, si bien existen ciertas oscilaciones en las zonas deprimidas de Galicia (Rúa, Redondo y Del Campo, 2003). Más importantes son las decisiones que adoptan los gobiernos locales sobre impuestos, tasas, tipos, tarifas y gestión tributaria, decisiones que además están condicionadas por factores político-institucionales. En este sentido, conviene recordar que la Hacienda local española está ya fuertemente ligada a la descentralización y a la corresponsabilidad fiscal (Suárez Pandiello, 2000).

Descartados, pues, los ingresos por tributos propios y endeudamiento para financiar las presiones del gasto, los aliviaderos utilizados por los municipios gallegos en los últimos años fueron las subvenciones, los convenios, la quiebra de la legalidad presupuestaria y unos incipientes ingresos urbanísticos. En efecto, las subvenciones, convenios y ayudas diversas diseñadas por la comunidad autónoma y diputaciones provinciales constituyen un factor estratégico de reproducción política y financiación local, lo que genera una cultura de clientelismo, desigualdad, inhibición fiscal y transparencia escasa. Porque abundan las subvenciones otorgadas sin bases reguladoras o con deficiencias en éstas, porque numerosos convenios ocultan subvenciones directas y porque existen también inversiones discrecionales, de naturaleza local, contabilizadas en el presupuesto de la administración otorgante. El cuadro núm. 3 muestra la cuantía y dinámica de las subvenciones contabilizadas en municipios durante el período 2000-2003, ratificando el protagonismo institucional mencionado.

Pero, además de las subvenciones registradas en el presupuesto municipal, existen, como ya indicamos, otras ayudas de difícil cálculo contabilizadas en el presupuesto de gastos de la administración otorgante. Su magnitud estimada en el período analizado oscila entre 72 y 90 millones de euros por ejercicio. Nos referimos a las ayudas e inversiones canalizadas vía convenio que ejecuta y contabiliza la administración autonómica y provincial. La suma de todas estas aportaciones a municipios (contabilizadas y no en sus presupuestos) supera ya la cuantía de la transferencia estatal.

Otro aliviadero utilizado por los municipios gallegos para afrontar la presión del gasto, se fundamenta en una quiebra reiterada de la legalidad presupuestaria, situación que agrava la solvencia financiera de la entidad. Estas prácticas irregulares consisten en contabilizar saldos ficticios en el remanente de tesorería, en gastar sin crédito ni procedimiento (abusando del reconocimiento extrajudicial de crédito), así como en incumplir y desnaturalizar la legalidad y objetivos de las operaciones de tesorería. Por estas razones, la contabilidad municipal no ofrece una imagen fiel de la situación económico-financiera de la entidad a fin de ejercicio, lo que introduce distorsión y dificulta su arreglo. Estas conclusiones se obtienen de los informes de fiscalización realizados y publicados por el Consejo de Contas de Galicia (6).

V. CONCLUSIONES

En resumen, la financiación de los municipios gallegos es hoy un modelo agotado. Es una financiación que permanece distante, alejada, de los ingresos que gestiona el resto de municipios españoles, pese a que a todos regula una legislación común. La menor utilización de tributos propios es, a nuestro juicio, la variable sustantiva que explica el raquitismo presupuestario tantas veces mencionado, afectando así a la autonomía, a la suficiencia financiera (el esfuerzo fiscal regula la cuantía de la transferencia estatal) y a la equidad municipal. Esto explica también los comportamientos institucionales perversos que utilizan la subvención para la reproducción política. Son cuestiones relacionadas entre sí. El presupuesto municipal es raquítico y dependiente porque existe inhibición fiscal. Pero existe inhibición fiscal porque abundan las subvenciones, convenios y ayudas diversas que compensan esos menores ingresos, si bien de forma arbitraria y desigual (Álvarez y Rego, 1999). Además, la quiebra de la legalidad presupuestaria también ayuda a resolver, sin aparente conflicto, esta asfixia financiera (7). La financiación de los municipios gallegos exige, pues, reformas incuestionables.

¿Qué medidas podrían utilizarse a corto y medio plazo para corregir comportamientos tan indeseados?

En primer lugar, aceptar que el raquitismo presupuestario municipal y la inhibición fiscal que lo sustenta es más un problema político que económico. No estamos ante una patología parcial o individualizada que se resuelve subiendo los impuestos en uno o varios municipios. El problema afecta al conjunto del sistema, y sólo desde esta perspectiva podrá haber solución satisfactoria. En este sentido, varias son las líneas de reforma que se podrían aplicar gradualmente para reforzar la autonomía, la responsabilidad, la suficiencia financiera y la solidaridad. Esas reformas complementan las políticas y normas de carácter general, y son las siguientes:

1. Los gobiernos municipales deberían estar obligados por ley a financiar el coste de los servicios individualizados mediante tasas y precios públicos. En general, estos servicios carecen de dimensión redistributiva, exigiendo la eficiencia y la equidad, con las matizaciones oportunas, que el usuario financie la totalidad de su coste.

2. También deberían diseñarse programas de convergencia tributaria municipal. La comunidad autónoma juega aquí un papel decisivo. Serían programas de tipo opcional, con objetivos y plazos concretos, que incentivarían el esfuerzo fiscal con subvenciones transitorias, pero generosas.

3. Por otro lado, debería aprobarse una ley de subvenciones, complementaria a la estatal, destinada a corregir con mayor precisión las deficiencias mencionadas: creación de un registro público, mejorar la transparencia, fijar criterios y ponderaciones objetivos de reparto, fortalecer el control y endurecer las sanciones ante los incumplimientos que se produzcan.

4. Los municipios gallegos deben rentabilizar su patrimonio, así como afrontar las obligaciones derivadas de la legislación urbanística, desarrollando las áreas de actuación contempladas en el planeamiento general, explicitando costes y beneficios del proceso urbanizador, exigiendo las cesiones del suelo y ejecutando la disciplina urbanística.

5. Estimamos útil la creación de un Fondo Autónomo de Suficiencia que ajuste y complete la distribución de la transferencia estatal a las características y peculiaridades del municipalismo gallego, así como para financiar la ampliación de competencias. Este fondo debería incluir el esfuerzo fiscal e integrar gran parte de los recursos que reciben los municipios vía convenios, inversiones y ayudas, otorgando a aquéllos un carácter incondicionado y reglado.

6. Otra medida de interés municipal sería la unificación, o una fuerte coordinación, de los programas de cooperación local existentes en la comunidad autónoma, a los efectos de potenciar la transparencia y los objetivos comunes que persiguen las administraciones implicadas.

7. Urge potenciar la organización y gestión de los servicios municipales. Este objetivo primario exige incentivar la ampliación y cualificación del personal, así como aumentar los medios tecnológicos. Las notables deficiencias de gestión administrativa, técnica y de ser-

vicios son, en gran medida, el coste que supone este abandono organizativo. En este sentido, las diputaciones provinciales deberían reforzar también sus obligatorios servicios de asistencia a municipios.

8. Finalmente, los poderes públicos gallegos deberían realizar una reflexión profunda y decidida sobre el tamaño, estructura y funcionalidad del sector público local. Y ello para ajustar competencias y financiación, para generar economías de escala, para introducir racionalidad en la ordenación del territorio y para robustecer la eficiencia en la gestión de los servicios.

NOTAS

(1) Legislación modificada recientemente por la Ley 15/2006, de 26 de mayo.

(2) Véanse, por ejemplo, MUSGRAVE (1961); OATES (1977); BAILEY (1999); CONSEJO DE EUROPA (2000); CASTELLS (2002).

(3) El artículo 28 de la Ley 7/1985, de 2 de abril, reguladora de las Bases del Régimen Local, es paradigmático al respecto. Sobre las consecuencias de disociar ingresos y gastos, véase Sevilla Segura (1987).

(4) Un buen resumen se encuentra en GIMÉNEZ MONTERO (2002).

(5) ÁLVAREZ CORBACHO (1991 y 1995); VV.AA. (1986 a 2004).

(6) Sobre todo, los informes de fiscalización específicos sobre remanente de tesorería, subvenciones y rendición de cuentas (www.ccontasgalicia.es).

(7) Un tratamiento pormenorizado de estas cuestiones en ÁLVAREZ CORBACHO (2004).

BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ CORBACHO, X. (1991), «El raquitismo financiero de la Hacienda municipal gallega», en PUY FRAGA (coord.), *Estudios en homenaje al profesor Carlos G. Otero Díaz*, Facultad de Derecho, Universidad de Santiago de Compostela.

– (1995), *La agonía del municipalismo gallego*, Fundación Caixa Galicia, A Coruña.

– (2003), *A rebelión municipal. Unha esperanza para Galicia*, Xerais, Vigo.

– (2004), «La solvencia financiera de los municipios gallegos», en CARAMÉS VIÉITEZ (ed.), *Situación actual de la Hacienda local en España*, Asociación galega de estudios de economía do sector público, Santiago de Compostela.

ÁLVAREZ CORBACHO, X., y REGO VEIGA, G. (1999), «Clientelismo político y gastos de cápita en los municipios gallegos», *Hacienda Pública Española*, núm. 150.

BAILEY, S. J. (1999), *Local Government Economics*, McMillan, Londres.

CASTELLS, A. (2002), «Algunos comentarios sobre la reforma de las haciendas locales», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, núm. 92.

CONSEJO DE EUROPA (2000), «Las finanzas locales en Europa», *Communes et régions d'Europe*, núm. 61.

CONSELLO DE CONTAS DE GALICIA (2002, 2004, 2005), *Informes de fiscalización selectiva sobre entidades locales*, Santiago de Compostela.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2002), *Government Finance Statistics Yearbook*, Washington.

GIMÉNEZ MONTERO, A. (2002), «La Hacienda local en Europa», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, núm. 92.

KING, D. N. (1988), *La economía de los gobiernos multinivel*. Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

LAGO PEÑAS, S., y MONTES PIÑEIRO, V. (2004), «O comportamento tributario dos concellos galegos: ¿É a fusión de municipios unha posible solución», en R. RODRÍGUEZ, *Os concellos galegos para o século XXI*. IDEGA/Fundación Caixa Galicia. Santiago de Compostela.

MINISTERIO DE HACIENDA (varios años), *Liquidación de presupuestos de las entidades locales*. Secretaría de Estado de Presupuestos y Gastos.

MUSGRAVE, R. A. (1961), «Approaches to a fiscal theory of political federalism», en *Public Finances, Needs, Sources and Utilization*, Princeton University Press.

OATES, W. E. (1977), *Federalismo Fiscal*, Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid.

RÚA, A.; REDONDO, R., y DEL CAMPO, C. (2003), «Distribución municipal da realidade socioeconómica galega», *Revista Galega de Economía*, volumen 12, núm. 2.

SEVILLA SEGURA, J. V. (1987), *Financiación pública y diseño tributario*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

SUÁREZ PANDIELLO, J. (2000), «La corresponsabilidad fiscal en las entidades locales», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, núm. 83.

VV.AA. (1986 a 2004), *A economía galega. Informe*, Fundación Caixa Galicia

<http://serviciosweb.meh.es>

www.ccontasgalicia.es

LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN GALICIA EN EL MARCO DE LA EURORREGIÓN

Coral del Río Otero
Carlos Gradín Lago
Olga Cantó Sánchez
Universidad de Vigo

Resumen

Durante las últimas décadas, las condiciones de vida de los gallegos han experimentado una mejoría notable. En cualquier caso, en la actualidad todavía se detecta un importante diferencial respecto al resto de España y de la Unión Europea en niveles de renta, infraestructuras y servicios públicos. Además, y a pesar del proceso de convergencia que se ha ido produciendo a lo largo del último cuarto de siglo, la dimensión urbano-rural sigue siendo la principal vertiente discriminadora entre hogares gallegos. Así, podemos identificar una Galicia más urbana, ubicada alrededor de la Autopista del Atlántico, ligada a la industria y a los servicios, con mayores tasas de actividad, con un mayor empuje demográfico, más rica y a la vez más desigual; frente a ella, otra más rural y alejada de las principales vías de comunicación, con tasas de actividad bajas, más ligada a las actividades agrarias y/o pesqueras con menor valor añadido, con una población muy envejecida y, por todo ello, más pobre e igualitaria.

Palabras clave: distribución de la renta, desigualdad, pobreza, Galicia, Norte de Portugal.

Abstract

Over the last few decades the living conditions of the Galicians have undergone a considerable improvement. In any case, even today we see a significant differential in respect of the rest of Spain and the European Union in income levels, infrastructure and public services. In addition, in spite of the process of convergence that has been taking place throughout the last quarter century, the urban-rural dimension continues to be the main discriminatory aspect between Galician households. Thus, we may identify a more urban Galicia, located around the Atlantic Highway (Autopista del Atlántico), linked to industry and the services, higher activity rates, a stronger demographic impulse, richer but at the same time less egalitarian; opposed to this, a more rural Galicia away from the main paths of communication, with low activity rates, more linked to the farming and/or fishing sectors, with less value added, with a very aged population and, therefore, poorer but more egalitarian.

Key words: income distribution, inequality, poverty, Galicia, North Portugal.

JEL classification: D31, O57, R00.

I. INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas, las condiciones de vida de los gallegos han experimentado una mejoría notable. De hecho, aunque todavía existe un importante diferencial con respecto al resto de España y de la Unión Europea en niveles de renta, infraestructuras y servicios públicos, el avance ha sido significativo, y algunos de los elementos asociados al profundo atraso económico que caracterizó a la economía gallega en los últimos siglos parecen haber quedado atrás a principios del siglo XXI. Así, entre 1973 y 1999 el ingreso monetario de los hogares gallegos se duplicó en términos reales (una vez descontado el efecto de la inflación). Pero lo más significativo es que en dicho período también se acortó la distancia respecto de los países de nuestro entorno, si bien el avance en este terreno ha resultado ser más lento e irregular de lo que sería deseable. De esta forma, si bien en 1959 el nivel de renta en Galicia era del 70 por 100 de la media española (y del 40 por 100 de la UE actual de 15 países), a finales del siglo XX dicho porcentaje alcanzaba algo más del 80 por 100 del nivel nacional (y se acercaba al 70 por 100 del europeo).

En cualquier caso, el crecimiento económico de un país no garantiza por sí solo un incremento en el bie-

nestar de las personas que lo integran. Esta mejora sólo se alcanzará en la medida en que los beneficios del crecimiento económico se extiendan al conjunto de la población y contribuyan a reducir la distancia social entre los diferentes colectivos socioeconómicos existentes, ya sea mediante el incremento de sus rentas en efectivo o de las que perciben en especie a través de un mayor acceso a servicios públicos básicos como la educación o la sanidad.

En este sentido, resulta preocupante que un crecimiento económico muy desigual contribuya al incremento de la exclusión social de determinados colectivos con peor encaje en las transformaciones económicas que originan dicho crecimiento. Así, es posible que si éste tiene su origen en el avance del conocimiento o la introducción de nuevas tecnologías, los sectores de la población con peor acceso a los mismos no sólo no participen en dicho proceso, sino que vean incrementar su distancia respecto a los grupos que parten con ventajas comparativas en estos terrenos. En esas circunstancias, es crucial el papel que puede jugar el sector público a la hora de reducir dichas disparidades. De hecho, el aumento en la desigualdad salarial que experimentaron diferentes países occidentales en los años ochenta y noventa no se tradujo en niveles similares de desigualdad de la renta de los hogares, debido

en parte a las diferentes políticas desarrolladas por sus gobiernos (Gottschalk y Smeeding, 1997). Así, la desigualdad y, en muchos casos, la pobreza aumentó en países como Estados Unidos, Reino Unido y algunos del Este Europeo, mientras que el proceso fue menos importante, o incluso inverso, en países centroeuropeos y en Canadá.

En este trabajo, nos preguntamos en qué medida el crecimiento económico experimentado por Galicia en las últimas décadas ha venido acompañado de una distribución más equitativa de los recursos y de una mayor cohesión social. En particular, nos planteamos si las desigualdades sociales que podemos observar en la actualidad son las mismas que podíamos detectar en Galicia a finales del período franquista. Además, discutiremos si todos los grupos socioeconómicos se beneficiaron de igual forma de dicho crecimiento o si, por el contrario, existe un riesgo creciente de exclusión social en hogares con determinados perfiles socioeconómicos. Por último nos preguntamos si esta evolución guarda cierta similitud con lo acontecido en la *Região do Norte* de Portugal, con la que conforma la eurorregión Galicia-Norte de Portugal. No olvidemos que, al margen de la proximidad geográfica, ambas regiones comparten una situación periférica en términos políticos, y que tanto Portugal como España han experimentado, a su vez, procesos democratizadores y de integración en las instituciones europeas similares. Sin embargo, como se mostrará posteriormente, la posición relativa de ambas regiones presenta diferencias notables tanto en términos de la población que representan como de la posición económica de que disfrutaban en el marco de sus respectivos países.

II. DESIGUALDAD Y POBREZA EN GALICIA: EVOLUCIÓN EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS

Para analizar la evolución de la distribución de la renta en Galicia en el período 1973-1999 recogemos los principales resultados obtenidos por Gradín y Del

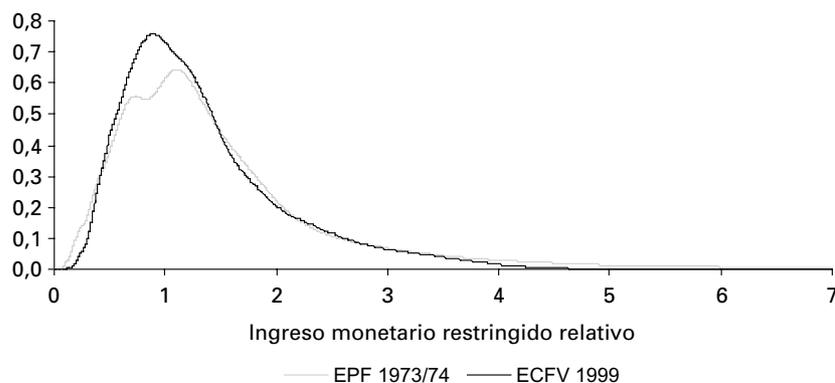
Río (2001) a partir de la información existente en las *Encuestas de Presupuestos Familiares* (EPF), elaboradas por el Instituto Nacional de Estadística (INE) para 1973-74, 1980-81 y 1990-91, y la *Enquisa de condicións de vida das familias* (ECVF) elaborada por el Instituto Galego de Estatística (IGE) en 1999. Con el objeto de alcanzar un elevado grado de homogeneidad en la información muestral de ambos tipos de encuestas, en dicho estudio se analiza (entre otras) la variable «ingreso monetario restringido», que recoge únicamente los ingresos monetarios obtenidos a partir de las fuentes de ingreso más importantes, como son: los ingresos del trabajo por cuenta propia y por cuenta ajena, y las prestaciones sociales y subvenciones, netas de impuestos directos y cotizaciones sociales en ambos casos. Esta variable ha sido ajustada mediante una escala de equivalencia parametrizada a lo Buhmann *et al.* (1988), para un valor intermedio del parámetro ($s = 0,5$), que recoge el efecto de las economías de escala en el consumo en los hogares provocadas por el ahorro que se produce al compartir determinados gastos comunes.

1. Evolución de los niveles de desigualdad

El gráfico 1 nos permite comparar las funciones de densidad correspondientes a 1973-74 y 1999. La renta está expresada en términos relativos, de modo que el valor 1 en el eje horizontal indica un valor igual a la media del año correspondiente. De esta forma evitamos el desplazamiento de la curva hacia la derecha provocado por el crecimiento económico experimentado durante el período, lo que nos permite destacar los aspectos puramente distributivos.

De la comparación de las funciones de densidad en ambos años, dos aspectos llaman poderosamente la atención. En primer lugar, mientras que en 1973-74 se observa la presencia de dos modas bien definidas alrededor de la renta media, la curva de 1999 muestra una mayor unimodalidad. En segundo lugar, la distribución de 1999 presenta una proporción mayor de po-

GRÁFICO 1
LA EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN GALICIA



Fuente: Gradín y Del Río (2001).

blación concentrada en su parte central (donde se sitúa la moda) y que podríamos identificar como la *clase media*. En consecuencia, la distribución presenta menos población en las colas. Esto supone una menor *polarización* de la distribución en la medida en que se reforzó la clase media en perjuicio de los extremos. De hecho, si definimos la clase media como la población situada entre el 50 y el 150 por 100 de la renta media, podemos constatar que dicha clase pasa de representar un 60 por 100 del total en 1973-74 a un 70 por 100 en 1999. Este fenómeno de fortalecimiento de la clase media podría ser un indicio de la disminución en los niveles de desigualdad en la distribución del ingreso monetario en Galicia a lo largo de estos años.

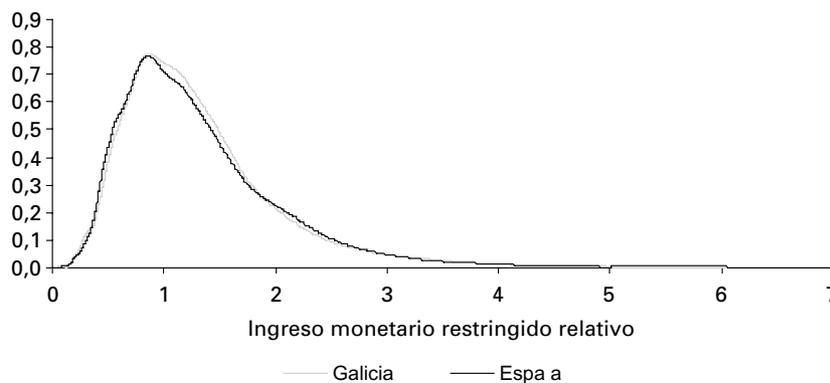
Una vez que conocemos la forma de la distribución de la renta en Galicia, cabe preguntarse en qué medida ésta tiende a reproducir las pautas de la distribución en España o si, por el contrario, muestra alguna peculiaridad. Para ello, en el gráfico 2 comparamos las respectivas funciones de densidad del ingreso monetario res-

tringido para 1990-91, utilizando la última *Encuesta de Presupuestos Familiares*.

Observamos que ambas distribuciones son muy similares, aunque es digno de mención el hecho de que en Galicia la distribución posee algo más de población relativa en el tramo cercano a su media, señal de una mayor concentración del ingreso.

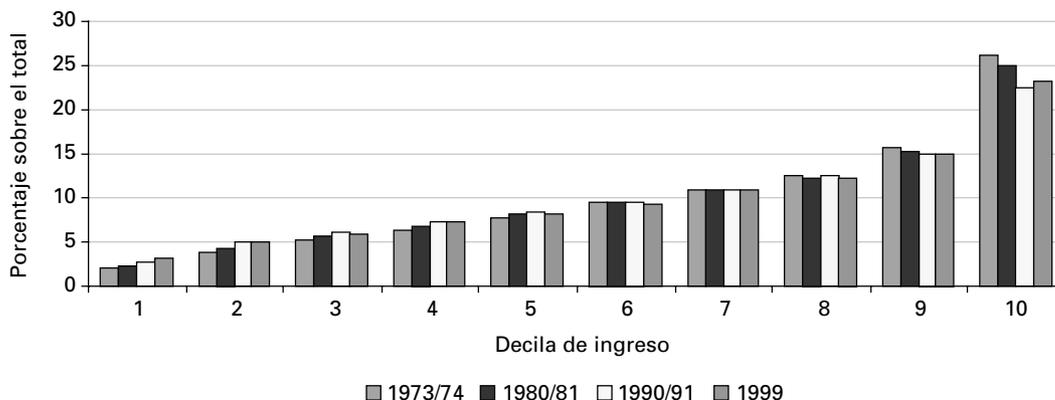
La evolución de la desigualdad del ingreso durante el período no fue, sin embargo, uniforme. El gráfico 3 presenta los cambios en la distribución de la renta en Galicia a partir de sus decilas. Estos estadísticos nos informan de la proporción de renta que posee el 10 por 100 de la población más pobre, el 10 por 100 siguiente y así sucesivamente hasta llegar al 10 por 100 más rico. Con ello obtenemos una panorámica de cómo evolucionó la posición relativa de los diferentes grupos de renta. En el caso de una distribución igualitaria, todas y cada una de las decilas deberían poseer el 10 por 100 del ingreso global, de manera que cual-

GRÁFICO 2
LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN GALICIA Y ESPAÑA, 1990-1991



Fuente: Gradín y Del Río (2001).

GRÁFICO 3
DECILAS DE INGRESO



Fuente: Gradín y Del Río (2001).

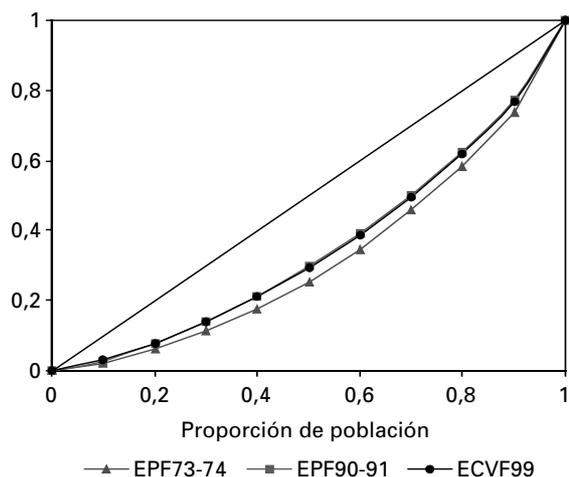
quier alteración sobre este modelo indicará la existencia de algún grado de desigualdad.

Se observa que las dos primeras decilas, o, lo que es lo mismo, el 20 por 100 de individuos más pobre, experimenta una importante mejoría durante los años ochenta que contrasta con el estancamiento de los setenta y noventa. Así, este colectivo pasa de tener el 6 por 100 del total de ingreso en 1973-74 al 6,6 en 1980-81, el 7,8 en 1990-91 y el 8 por 100 en 1999. La evolución de la última decila presenta un patrón diferente. En este caso su proporción de renta baja entre 1973-74 y 1990-91, del 26,1 por 100 al 22,5, si bien remonta a finales de los noventa, superando en 1999 el 23 por 100. Esto significa que las rentas acumuladas por este estrato de la población gallega representan una cantidad que más que duplica la que le correspondería en un mundo igualitario. En general, si consideramos todo el período, se observa una ligera mejoría en la situación de las decilas situadas por debajo de la mediana y un empeoramiento en las que se encuentran por encima.

A continuación, podemos comprobar qué implicaciones tienen los cambios descritos en términos de desigualdad mediante la construcción de las respectivas curvas de Lorenz, que muestran la distribución por decilas acumuladas de renta una vez que los hogares han sido ordenados de menos a más en función de su renta. Esto es, reflejan los porcentajes de renta que poseen, respectivamente, el 10 por 100 de la población más pobre, el 20 por 100 más pobre, y así sucesivamente.

De los resultados obtenidos, tal y como se refleja en el gráfico 4, podemos concluir que entre 1973-74 y 1999 la desigualdad disminuyó, dado que la curva de Lorenz de 1973-74 domina a la de 1999, esto es, se encuentra por debajo en todos los puntos en los que ha sido estimada. Más aún, dicha disminución es estadísticamente significativa. Aunque en este gráfico no se muestra, el estudio concluye que, en el período recogido por las EPF, la desigualdad disminuyó fundamentalmente gracias al positivo comportamiento de los

**GRÁFICO 4
CURVAS DE LORENZ**

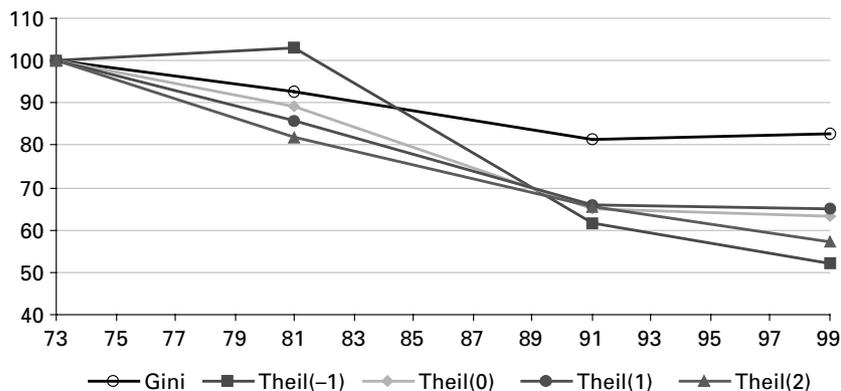


Fuente: Gradín y Del Río (2001).

años ochenta, ya que la década de los setenta apenas refleja mejoras distributivas. La década de los noventa tampoco presenta mejorías importantes en términos distributivos, ya que las curvas de Lorenz de 1990-91 y 1999 son estadísticamente indistinguibles.

La principal limitación de los criterios de dominancia es que no nos permiten cuantificar la intensidad de los cambios, incluso aunque el criterio de Lorenz sea concluyente. Por eso es recomendable el uso de índices de desigualdad, como el índice Gini o la familia de índices de Theil, que depende de un parámetro que refleja el grado de aversión a la desigualdad. El gráfico 5 muestra la evolución de la desigualdad tomando como referencia los niveles alcanzados por cada índice en 1973-74. A lo largo del período, se observa un descenso en los niveles de desigualdad que es más pro-

**GRÁFICO 5
ÍNDICES DE DESIGUALDAD EN GALICIA**



Fuente: Gradín y Del Río (2001).

nunciado durante los años ochenta, siendo esta caída más intensa cuanto mayor es la sensibilidad del índice a las transferencias en la cola baja de la distribución (o, lo que es lo mismo, cuanto más bajo elegimos el parámetro de aversión a la desigualdad en la familia de índices de Theil).

En la década de los setenta, sin embargo, parece haberse producido un fenómeno contrario. Con el índice Theil (-1), se observa un aumento de la desigualdad entre 1973-74 y 1980-81 que contrasta con las disminuciones en los niveles de desigualdad reflejados por el resto de índices, lo que es indicio de que una parte de la población con menos recursos experimentó retrocesos en su posición económica en relación con el resto de los gallegos. De todas formas, ninguno de estos cambios es lo suficientemente importante para ser considerado estadísticamente *significativo*. Finalmente, los noventa también presentan un comportamiento numéricamente diferente según el índice que utilizemos, en concordancia con los cruces numéricos que experimentan las curvas de Lorenz de 1990-91 y 1999, aunque, debido a la escasa intensidad de los cambios en uno y otro sentido, éstos tampoco consiguen ser significativos en esta década. En cualquier caso, sí parece concluirse que los índices menos sensibles a los extremos de la distribución son los que menos han variado.

Por lo tanto, existe evidencia empírica suficiente para afirmar que Galicia se sitúa, junto a Portugal y España, pero incluso de un modo más nítido, entre los países que durante los años ochenta se movieron a contracorriente y lograron mejorar la distribución de sus recursos. La relativa estabilidad mostrada en los años noventa parece reflejar, sin embargo, el paulatino agotamiento de algunos de los procesos igualadores presentes en la década anterior.

2. Evolución de la pobreza económica

En este epígrafe abandonaremos el estudio de la totalidad de la distribución del ingreso para adentrarnos

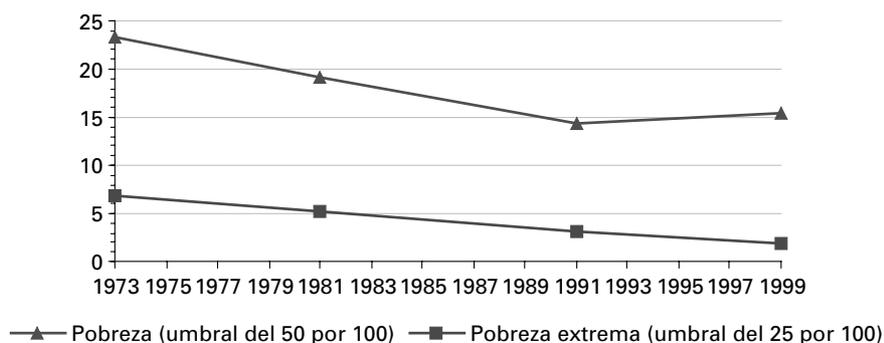
en la situación de los más desfavorecidos por el crecimiento económico. Esto es, analizaremos la evolución de la pobreza económica, entendida ésta como la carencia de recursos suficientes para garantizar un nivel de vida mínimo en la sociedad en la que viven los individuos. Para ello, utilizaremos el 50 por 100 del ingreso medio ajustado gallego como umbral que determina ese nivel mínimo. Esto implica aceptar un criterio de pobreza *relativa*, de forma que el umbral o línea de pobreza que identifica a los ciudadanos pobres en cada sociedad, y en un momento del tiempo dado, debe adaptarse a las condiciones medias de vida en esa sociedad. Es por ello por lo que, en un contexto de crecimiento económico como el que estamos analizando, el umbral relativo utilizado para identificar a los pobres en cada momento también se elevará.

En este sentido, es preciso aclarar que la pobreza resultante no tiene por qué indicar situaciones de pobreza extrema, sino una distancia respecto del estándar de la sociedad en la que se analiza el fenómeno. Para cuantificar la pobreza extrema, bajaremos ese umbral hasta el 25 por 100 de la renta media. En cualquier caso, es preciso destacar las limitaciones que las encuestas de hogares imponen en el estudio de este colectivo. Debido a su diseño basado en el censo de viviendas, y en parte por la menor actitud de colaboración que cabe esperar de los colectivos marginales, estas encuestas recogen con muchas deficiencias el extremo inferior de la distribución, por lo que es habitual que los pobres más extremos, como chabolistas, indigentes, sin techo, algunas minorías étnicas, o muchos inmigrantes ilegales, no aparezcan recogidos en las mismas (1).

El gráfico 6 presenta la evolución de la incidencia de la pobreza en Galicia, esto es, los cambios experimentados por la proporción de individuos que son pobres y/o pobres extremos (así clasificados por no alcanzar alguno de los dos umbrales anteriormente mencionados).

Podemos constatar que la incidencia de la pobreza monetaria en Galicia disminuyó desde el 23,4 por 100

GRÁFICO 6
INCIDENCIA DE LA POBREZA



Fuente: Gradín y Del Río (2001).

en 1973-74 hasta el 14,4 por 100 en 1990-91, mientras que en los años noventa repuntó ligeramente hasta alcanzar el 15,4 por 100 (2). Por otro lado, el descenso en la pobreza extrema fue más homogéneo a lo largo de las distintas décadas, lo que nos permite concluir que el pequeño incremento en la pobreza experimentado en los noventa se debió a un aumento de la pobreza más moderada.

Obsérvese, sin embargo, que la *incidencia* de la pobreza tan sólo nos muestra una de las vertientes de ésta, siendo también importante analizar su *intensidad* (esto es, si los pobres se encuentran más o menos cerca de la línea de pobreza), y la *desigualdad* existente dentro del colectivo de pobres. De esta forma, recogemos las tres dimensiones de la pobreza mencionadas por Amartya Sen: *incidencia*, *intensidad* y *desigualdad* entre los pobres. Esto requiere la utilización de otros indicadores, que recogemos en el gráfico 7.

Por un lado, está la *intensidad* media de la pobreza, *I*, que recoge la distancia media entre las rentas de los pobres y el umbral de referencia. Por otro lado, podemos utilizar la familia de índices propuesta por Foster, Greer y Thorbecke (1984), *FGT*, que depende de un parámetro que mide la aversión a la pobreza. En particular, el índice *FGT(0)* representa el porcentaje de individuos pobres, que no es más que el indicador utilizado anteriormente; el índice *FGT(1)* recoge la *intensidad* multiplicada por la *incidencia*; mientras que los índices *FGT(2)* y posteriores no sólo son sensibles a la *incidencia* y a la *intensidad*, sino también a la *desigualdad* entre los pobres, de forma que a mayor valor del parámetro, mayor sensibilidad a la redistribución de rentas a favor de los más pobres.

Los resultados apuntan a que entre 1973-74 y 1999 se redujo la pobreza según todos los índices mencionados, aunque esta disminución no se produjo de forma homogénea a lo largo de los distintos subperíodos. Así, en los años setenta la reducción de la pobreza sólo se produce con aquellos índices que no son especialmente sensibles a la situación de los indi-

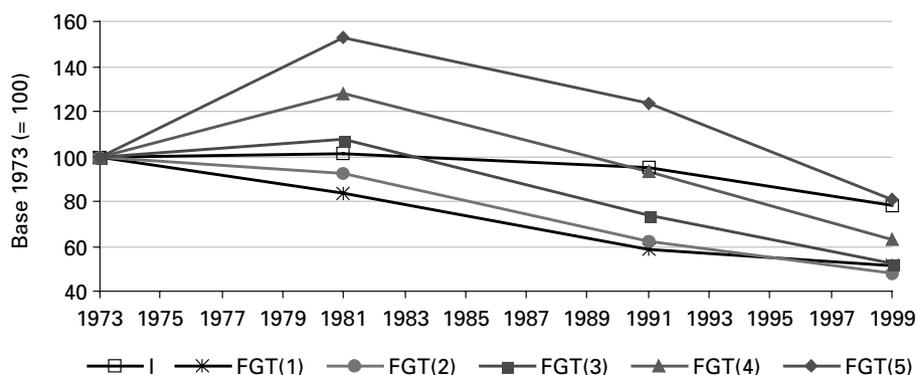
viduos más pobres, dado que, en caso de utilizar ese tipo de índices, la pobreza aumentó al deteriorarse la posición económica de los mismos. En los años ochenta, la pobreza disminuyó de manera uniforme en toda la población pobre, mientras que en los noventa la reducción de la pobreza fue mayor para los colectivos más desfavorecidos (en sintonía con lo visto anteriormente).

III. DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN GALICIA: SITUACIÓN ACTUAL

En los últimos años Galicia ha experimentado una tímida recuperación demográfica, después de décadas de claro retroceso, alcanzando en el Padrón de 2005 los 2.762.198 habitantes, unos 30.000 más que los registrados en 2001. Este cambio de tendencia vino fundamentalmente impulsado por un ligero, pero creciente, flujo inmigratorio, especialmente procedente de América del Sur. En cualquier caso, y a pesar de su importancia cualitativa, este empuje demográfico se encuentra muy alejado del experimentado por el conjunto de España, como demuestra el hecho de que la población foránea en Galicia apenas represente un 2 por 100 del total de la comunidad extranjera residente en España.

Esto ha coincidido con una etapa de expansión económica, que se refleja en una tasa media de crecimiento de un 2,7 por 100 del PIB en el período 2001-2005. Este ritmo fue superior al de la mayoría de los países miembros de la Unión Europea, los cuales sufrieron un cierto estancamiento en el mismo período. En cualquier caso, el ritmo de crecimiento gallego fue inferior al del conjunto de la economía española (con un 3,1 por 100 anual). Esta situación macroeconómica favorable supuso un incremento sustancial del empleo, especialmente visible en el caso de las mujeres. Además, de acuerdo con la EPA, la actividad económica en Galicia continuó la tendencia, ya apuntada en años

GRÁFICO 7
ÍNDICES DE POBREZA



Fuente: Gradín y Del Río (2001).

anteriores, hacia una terciarización del empleo a costa del sector primario. Proceso éste que en la economía gallega se viene produciendo con un cierto retraso respecto a otras áreas territoriales.

Según recogen Gradín *et al.* (2006) a partir de las ECVF, elaboradas por el IGE, los hogares gallegos contaron en 2004 con un promedio de ingresos disponibles de algo más de 1.600 euros al mes, lo que supone un incremento de un 24 por 100 respecto al nivel alcanzado en 2001. El ingreso por persona es muy similar en las cuatro provincias, aunque su cuantía por hogar sea algo mayor en las de Pontevedra y A Coruña. Por otro lado, como cabría esperar, las (siete) poblaciones con más de 50.000 habitantes tienen una renta per cápita más elevada, siendo un 25 por 100 superior a la que presentan los municipios de menos de 20.000 residentes (3). La causa de esta brecha entre municipios rurales y urbanos se encuentra en la fuerte concentración de ingresos procedentes de pensiones y de actividades del sector primario en los primeros, frente al mayor dinamismo económico de los segundos. En cualquier caso, merece destacarse que el mayor incremento de la renta en los últimos años se produjo en los hogares residentes en los municipios de entre 20 y 50.000 habitantes.

Para analizar la distribución actual de los ingresos en Galicia, seguimos el trabajo de Gradín *et al.* (2006), que utiliza un concepto más amplio de «renta disponible equivalente» del hogar que el del apartado anterior. Así, la renta del hogar incluye ahora todos los ingresos monetarios de sus miembros (incluidos los patrimoniales), y la escala de equivalencia utilizada es la de la OCDE modificada (4). Según se recoge en el cuadro número 1, en 2004 el 20 por 100 más rico de la población percibía unos ingresos que cuadruplicaban los obtenidos por el 20 por 100 más pobre, siendo esta proporción ligeramente menor a la de los dos años anteriores. Así lo muestra el indicador denominado S80/S20, cuyo valor fue de 4,1 y 4,3 en 2004 y 2002, respectivamente, para el total de Galicia.

El índice de Gini (0,279) confirma este descenso, teniendo en cuenta no sólo los extremos de la distribución, como ocurre en el caso anterior, sino considerando también los cambios producidos en su totalidad. Ambos indicadores apuntan a que el nivel de desigualdad existente en Galicia es inferior tanto a la media de la Unión Europea ampliada (UE-25) como a la española (que, en el caso de Gini, alcanzan los valores de 0,30 y 0,31, respectivamente). Los niveles de desigualdad en Galicia tienden a ser sistemáticamente mayores en las áreas urbanas, que presentan niveles similares a las medias española e europea, y menores en el rural, tal y como se observa en el cuadro núm. 1. Constatamos, por tanto, que el mayor dinamismo económico de las áreas urbanas (que se traduce en un mayor nivel de ingresos disponibles) tiene como contrapartida una mayor desigualdad social, derivada de la mayor diferenciación de su estructura económica. Esto es así porque en las áreas urbanas un porcentaje importante de los ingresos de los hogares proviene de las rentas del trabajo por cuenta ajena, que son más desiguales, mientras que las pensiones y las rentas del

trabajo por cuenta propia tienen menos protagonismo. Por el contrario, estas rentas juegan un papel más activo en el ámbito rural, debido al envejecimiento de la población y a la existencia de un importante número de pequeñas explotaciones agrarias, lo que redundará en un efecto más igualador.

De acuerdo con la definición de pobreza recientemente establecida por la Unión Europea en los criterios de Laeken, el umbral de pobreza que utilizamos en este apartado es el 60 por 100 del ingreso equivalente mediano gallego; mientras que el umbral de pobreza extrema lo situaremos en el 40 por 100. Según este criterio, en el período 2001-2004 la pobreza afecta a un porcentaje de población que oscila entre el 14 y el 15 por 100 (como se puede ver en el cuadro núm. 2), lo que representa unas 400.000 personas. Por otro lado, el nivel de pobreza extrema varía entre el 3,3 y el 4,7 por 100 (lo que supone más de 100.000 personas), siendo destacable su pronunciado descenso en los últimos años (5).

Como es bien sabido, la pobreza en Galicia se concentra en el ámbito rural (municipios con menos de 20.000 habitantes), con tasas de pobreza alrededor del 16-17 por 100 (4,5 por 100 de pobreza extrema), frente a las ciudades de más de 50.000 habitantes, donde a tasa de pobreza se sitúa en el 12 por 100 (3 por 100 de pobreza extrema). De lo que se deduce que el mayor dinamismo urbano, a pesar de su superior desigualdad, permite una mayor protección frente a la pobreza.

Como consecuencia de todo lo anterior, la vertiente urbano-rural representa la dimensión que verdaderamente discrimina entre hogares gallegos. Así, encontramos una Galicia más urbana y ligada a la industria y a los servicios, con mayores tasas de actividad, con un mayor peso de las rentas del trabajo por cuenta ajena, con un mayor empuje demográfico, más rica y a la vez más desigual, y claramente volcada a la fachada atlántica, siguiendo la Autopista del Atlántico; y frente a ella, más rural y alejada de las principales vías de comunicación, con tasas de actividad bajas, más ligada a las actividades agrarias y/o pesqueras con menor valor añadido, con pérdida de peso demográfico, con una población muy envejecida, más pobre y más igualitaria.

El análisis de los factores que determinan la probabilidad de ser pobre, desarrollado por Gradín, Del Río y Cantó (2006), pone de manifiesto que el diferente modo de obtención de ingresos en cuanto a la naturaleza de los mismos, así como la diferente conformación de los hogares, son fundamentales para explicar si un hogar es o no pobre. Así, el estatus laboral, el nivel de estudios y la rama de actividad del sustentador principal, la obtención de ingresos procedentes del trabajo por cuenta ajena por parte de alguno de los miembros del hogar, y la existencia de personas dependientes en éste son algunos de los elementos clave en la explicación de los niveles de pobreza, aunque en muchas ocasiones actúan de diferente modo según el hogar esté situado en una ciudad o en un pequeño núcleo de población.

**CUADRO NÚM. 1
DESIGUALDAD DEL INGRESO EN GALICIA**

| Áreas comarcales | S80/S20 | | | | Gini (porcentaje) | | | |
|------------------------------------|---------|------|------|------|-------------------|------|------|------|
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
| A Coruña Oriental..... | 3,5 | 3,7 | 3,7 | 3,7 | 25,7 | 25,5 | 25,9 | 26,1 |
| A Coruña Occidental | 3,5 | 4,0 | 3,5 | 3,5 | 25,2 | 26,4 | 24,3 | 24,7 |
| Comarca de Santiago..... | 4,4 | 5,1 | 4,9 | 4,5 | 29,9 | 31,3 | 31,2 | 31,2 |
| Comarca de A Coruña..... | 3,8 | 4,0 | 5,1 | 4,2 | 26,1 | 27,0 | 31,9 | 28,0 |
| Comarca de Ferrol..... | 3,7 | 4,5 | 3,8 | 4,3 | 25,6 | 29,3 | 25,6 | 29,0 |
| PROVINCIA DE A CORUÑA | 3,9 | 4,3 | 4,5 | 4,2 | 27,1 | 28,3 | 29,4 | 28,1 |
| Lugo Sur..... | 3,2 | 3,9 | 3,4 | 4,1 | 22,9 | 26,8 | 25,6 | 27,1 |
| Comarca de Lugo..... | 4,2 | 4,6 | 4,3 | 4,8 | 28,9 | 31,3 | 29,2 | 30,7 |
| Lugo Norte..... | 3,3 | 3,2 | 3,4 | 3,9 | 24,0 | 23,7 | 24,7 | 27,5 |
| PROVINCIA DE LUGO..... | 3,7 | 4,1 | 4,0 | 4,4 | 25,7 | 27,5 | 27,3 | 29,2 |
| Resto de Ourense | 3,1 | 3,7 | 3,7 | 3,7 | 23,2 | 25,6 | 25,9 | 26,4 |
| Comarca de Ourense | 4,0 | 4,5 | 4,0 | 4,4 | 28,4 | 29,8 | 27,5 | 28,8 |
| PROVINCIA DE OURENSE | 3,8 | 4,2 | 3,9 | 4,1 | 26,5 | 28,3 | 26,9 | 28,2 |
| Pontevedra Occidental..... | 3,9 | 3,7 | 4,7 | 3,2 | 27,2 | 25,4 | 31,5 | 22,8 |
| Pontevedra Oriental..... | 3,8 | 3,8 | 4,3 | 4,0 | 25,9 | 26,4 | 29,0 | 27,6 |
| Comarca de Pontevedra..... | 3,3 | 4,4 | 4,1 | 4,3 | 25,1 | 30,3 | 28,3 | 28,2 |
| Comarca de Vigo..... | 3,6 | 4,6 | 4,4 | 4,0 | 26,1 | 29,6 | 29,3 | 27,6 |
| PROVINCIA DE PONTEVEDRA .. | 3,7 | 4,4 | 4,7 | 3,9 | 26,6 | 29,0 | 30,4 | 26,8 |
| GALICIA | 3,9 | 4,3 | 4,4 | 4,1 | 26,7 | 28,5 | 29,3 | 27,9 |
| Tamaño del municipio | | | | | | | | |
| Pequeños (< 20.000 hab.) | 3,6 | 3,8 | 3,9 | 3,8 | 25,4 | 26,0 | 26,9 | 26,2 |
| Medianos (20-50.000 hab.) | 3,5 | 4,2 | 4,7 | 3,8 | 25,3 | 28,0 | 31,0 | 26,1 |
| Grandes (> 50.000 hab.) | 4,0 | 4,7 | 4,8 | 4,5 | 27,3 | 29,9 | 30,5 | 29,0 |
| Ciudades (> 50.000 hab.) | | | | | | | | |
| Santiago | 4,9 | 4,8 | 5,4 | 5,0 | 29,8 | 30,4 | 32,8 | 32,0 |
| A Coruña | 3,8 | 4,0 | 5,1 | 4,4 | 25,9 | 27,5 | 32,3 | 28,2 |
| Ferrol | 4,3 | 5,0 | 3,7 | 4,8 | 28,8 | 30,5 | 24,6 | 31,1 |
| Lugo..... | 4,7 | 4,8 | 4,8 | 4,8 | 30,1 | 32,0 | 30,9 | 30,4 |
| Ourense..... | 3,8 | 4,5 | 3,9 | 4,4 | 27,6 | 29,8 | 28,0 | 29,0 |
| Pontevedra..... | 3,6 | 4,0 | 4,2 | 4,7 | 26,3 | 29,6 | 28,7 | 29,6 |
| Vigo | 3,7 | 4,9 | 4,5 | 3,9 | 25,8 | 30,5 | 29,7 | 27,1 |

Fuente: Gradín et al. (2006).

IV. COMENTARIOS FINALES EN EL MARCO DE LA EURORREGIÓN

1. Aspectos comunes en la evolución económica de España y Portugal

Una aproximación a la evolución del marco institucional en España y Portugal a lo largo de los últimos treinta años permite comprobar la existencia de importantes puntos de encuentro. Ambos países consiguieron alcanzar regímenes democráticos casi a la par, después de largas y opresivas dictaduras de corte militar caracterizadas por desarrollar políticas fuertemente intervencionistas en el terreno económico. Todo ello a pesar de que la caída de dichos regímenes se produjo como consecuencia de procesos políticos marcadamente distintos, lo que condicionó las decisiones económicas adoptadas. Así, en los años posteriores a la Revolución de los Claveles de 1974 se llevaron a cabo nacionalizaciones en el sistema bancario y en algunas de las mayores empresas industriales portuguesas, que no tuvieron su reflejo en el caso español.

En cualquier caso, ambas economías se enfrentaron a retos similares en términos de los procesos de internacionalización y de liberalización, en su economía interna y en sus relaciones comerciales, como consecuencia de la incorporación a la Comunidad Económica Europea en 1986. A mediados de los ochenta, Portugal y España se integraban en Europa con unos niveles de renta claramente alejados de la media europea, y presentaban como principal ventaja comparativa la existencia de una mano de obra barata, a la vez que poco cualificada, que les permitía competir en costes salariales. Además, si nos fijamos en sus mercados de trabajo, varias son las similitudes. Así, ambos países se caracterizaron por contar con una fuerte legislación protectora del puesto de trabajo y con un marco de negociación colectiva relativamente similar. Sin embargo, como apuntan Cantó, Cardoso y Jimeno (2002) y Bover, García-Perea y Portugal (2000), en la práctica el mercado laboral español se caracterizó por una legislación más estricta en relación con la permanencia en el puesto de trabajo, un sistema de protección al desempleo más generoso, y una negociación colectiva más centralizada y con mayor

CUADRO NÚM. 2
POBREZA ECONÓMICA EN GALICIA

Porcentaje de población por debajo del umbral de pobreza

| Áreas comarcales | Pobreza (umbral del 60 por 100 del ingreso mediano) | | | | Pobreza extrema (umbral del 60 por 100 del ingreso mediano) | | | |
|------------------------------------|--|------|------|------|--|------|------|------|
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
| | A Coruña Oriental..... | 17,7 | 18,0 | 13,4 | 19,3 | 3,9 | 6,8 | 3,7 |
| A Coruña Occidental | 20,1 | 19,2 | 17,0 | 15,3 | 3,9 | 6,4 | 4,8 | 3,7 |
| Comarca de Santiago..... | 9,8 | 13,6 | 14,4 | 14,8 | 3,0 | 5,0 | 3,5 | 3,0 |
| Comarca de A Coruña..... | 9,7 | 9,7 | 11,3 | 13,1 | 2,2 | 3,5 | 3,2 | 3,7 |
| Comarca de Ferrol..... | 13,1 | 15,0 | 15,3 | 13,7 | 3,4 | 5,9 | 5,7 | 2,6 |
| PROVINCIA DE A CORUÑA | 14,0 | 14,6 | 14,0 | 14,8 | 3,2 | 5,2 | 4,1 | 3,6 |
| Lugo Sur..... | 16,2 | 16,5 | 17,3 | 18,6 | 4,6 | 4,3 | 4,1 | 7,2 |
| Comarca de Lugo..... | 14,8 | 21,4 | 9,2 | 13,0 | 3,6 | 2,1 | 4,4 | 3,0 |
| Lugo Norte..... | 12,1 | 12,4 | 10,6 | 15,2 | 2,5 | 3,5 | 1,7 | 4,9 |
| PROVINCIA DE LUGO..... | 14,3 | 16,6 | 12,3 | 15,6 | 3,5 | 3,3 | 3,3 | 5,0 |
| Resto de Ourense | 20,9 | 18,8 | 19,1 | 21,8 | 5,6 | 5,9 | 4,9 | 6,0 |
| Comarca de Ourense | 14,3 | 12,6 | 14,7 | 15,1 | 2,5 | 3,2 | 4,8 | 4,5 |
| PROVINCIA DE OURENSE | 18,2 | 16,2 | 17,3 | 19,0 | 4,3 | 4,8 | 4,9 | 5,4 |
| Pontevedra Occidental..... | 16,0 | 15,8 | 16,4 | 11,8 | 2,9 | 5,2 | 6,2 | 3,1 |
| Pontevedra Oriental..... | 15,6 | 22,1 | 26,1 | 20,6 | 5,7 | 6,3 | 8,5 | 4,7 |
| Comarca de Pontevedra..... | 10,2 | 10,9 | 15,0 | 12,0 | 0,6 | 4,4 | 5,6 | 1,0 |
| Comarca de Vigo..... | 8,4 | 12,6 | 10,6 | 11,2 | 2,6 | 3,7 | 2,5 | 3,2 |
| PROVINCIA DE PONTEVEDRA .. | 11,9 | 14,7 | 15,0 | 12,8 | 2,9 | 4,6 | 4,9 | 3,1 |
| GALICIA | 13,8 | 15,1 | 14,5 | 14,8 | 3,3 | 4,7 | 4,3 | 3,9 |
| Tamaño del municipio | | | | | | | | |
| Pequeños (< 20.000 hab.) | 16,4 | 17,2 | 16,7 | 16,9 | 3,6 | 5,6 | 4,6 | 4,5 |
| Medianos (20-50.000 hab.) | 14,1 | 13,5 | 14,8 | 13,1 | 3,0 | 4,8 | 4,4 | 3,1 |
| Grandes (> 50.000 hab.) | 9,8 | 12,3 | 11,2 | 12,3 | 2,7 | 3,4 | 4,0 | 3,1 |
| Ciudades (> 50.000 hab.) | | | | | | | | |
| Santiago | 10,6 | 10,3 | 15,4 | 14,4 | 4,2 | 3,4 | 4,4 | 3,8 |
| A Coruña | 8,3 | 10,3 | 10,7 | 14,5 | 2,1 | 3,8 | 3,6 | 3,4 |
| Ferrol | 14,8 | 16,4 | 11,7 | 13,7 | 4,9 | 8,1 | 6,7 | 3,5 |
| Lugo..... | 13,5 | 22,4 | 10,8 | 12,5 | 4,4 | 0,5 | 5,5 | 3,6 |
| Ourense..... | 13,3 | 11,1 | 14,0 | 14,4 | 2,2 | 2,1 | 3,4 | 4,9 |
| Pontevedra..... | 6,7 | 6,1 | 11,7 | 12,4 | 0,5 | 1,1 | 5,0 | 1,1 |
| Vigo | 7,8 | 12,5 | 9,0 | 8,6 | 2,4 | 3,8 | 2,9 | 2,4 |

Fuente: Gradín et al. (2006).

poder de los sindicatos, responsable en buena medida de su menor desigualdad salarial.

La década de los ochenta mostró, sin embargo, importantes similitudes no sólo por el notable crecimiento económico de ambos países, sino sobre todo, y esto fue lo más sorprendente en el contexto internacional, por la importante reducción experimentada en los niveles de desigualdad de la renta. Así, y a diferencia de lo que estaba ocurriendo en EE.UU. y en Gran Bretaña, en la Península Ibérica el incremento en la renta per cápita se producía a la vez que la desigualdad y los niveles de pobreza relativos disminuían según todos los indicadores utilizados (6). Los factores que desde la literatura se han ofrecido para explicar este fenómeno coinciden en ambas economías: un fuerte incremento en el número de años de escolarización de la mano de obra, un proceso de apertura económica al exterior que benefició en mayor medida a los salarios más bajos, y la implementación de políticas sociales, sobre todo en lo que concierne a sistemas más generosos de

pensiones públicas, que han demostrado tener importantes efectos redistributivos en ambos países.

La década de los noventa marcó, sin embargo, un cambio de tendencia, ya que, aunque la renta per cápita siguió creciendo a buen ritmo, los niveles de desigualdad y pobreza ya no se redujeron en la misma medida. De hecho, según refleja Rodrigues (2005) utilizando datos de los *Inquéritos aos orçamentos familiares* (IOF) elaborados por el Instituto Nacional de Estatística portugués en 1989-90, 1995-95 y 2000, el índice de Gini aumentó en Portugal de 0,317 en 1989 a 0,348 en 2000, concentrándose la práctica totalidad de dicho incremento en la primera mitad de la década, según puede verse en el cuadro núm. 3 (7). Además, el porcentaje de pobres alcanzó ese año el 19,1 por 100 de la población, cuando en 1989 sólo representaba el 17,6 por 100.

Por otra parte, los trabajos centrados en el caso español reflejan una pérdida del impulso redistributivo en la primera mitad de los noventa, tal y como destacan Oliver, Ramos y Raymond (2001) y Cantó, Del

Río y Gradín (2003), utilizando las *Encuestas Continuas de Presupuestos Familiares* (ECPF) de 1985-1996. Sin embargo, las estimaciones realizadas por EUROSTAT, con datos del Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE), muestran nuevas reducciones en los niveles de desigualdad y pobreza en la segunda mitad de la década que bien podrían haber compensado la tendencia anterior. Como consecuencia de todo ello, Portugal presenta en la actualidad una distribución de la renta más desigualdad y con un mayor porcentaje de individuos pobres que España (8).

2. La eurrregión Galicia-Norte de Portugal: similitudes y diferencias

En el contexto general que acabamos de mostrar se inscribe la eurrregión Galicia-Norte de Portugal. A pesar de la fuerte proximidad geográfica y cultural existente entre ambas regiones, y de las similitudes en términos de PIB per cápita (situado alrededor del 65 por 100 de la media europea en ambos casos), también son notables las diferencias que las separan. Así, la *Região do Norte*, una de las cinco regiones continentales en las que se divide Portugal (a nivel NUTS II), representa el 23 por 100 del territorio portugués (frente al 5,8 por 100 que supone Galicia en España), y el 35 por 100 de su población (frente al 6 por 100 de Galicia). Engloba a la segunda ciudad más importante del país, Porto, cuya área metropolitana supera el millón de habitantes (mientras que la mayor ciudad de Galicia, Vigo, sólo alcanza los 300.000). Posee una densidad poblacional que casi duplica a la gallega (168 frente a 92 hab/km²), y una población más joven y empleada en mayor proporción en el sector industrial (48 por 100 frente al 28 por 100 de Galicia). Además, y en consonancia con las diferencias existentes entre el mercado laboral portugués y español, posee una tasa de desempleo notablemente inferior (5 frente a 17 por 100), sobre todo en el caso femenino (6 y 23 por 100, respectivamente) (9).

Sin embargo, los indicadores de pobreza y desigualdad reflejan una situación más preocupante en el caso portugués. Así, en la década de los noventa la *Região do Norte* siguió una evolución similar a la del

resto del país, al experimentar un incremento notable tanto en la desigualdad como en la pobreza relativa, según constata Rodrigues (2005), con la peculiaridad de que fue en la segunda mitad de la década, y no en la primera, cuando se produjeron los mayores incrementos, como se refleja en el cuadro núm. 3 (10). De esta forma, se acaba situando como la segunda región continental portuguesa con mayor desigualdad y menor porcentaje de individuos pobres, por detrás de *Lisboa e Vale do Tejo*.

Aunque es arriesgado, dada la diversidad de fuentes de datos y de supuestos metodológicos utilizados en los diferentes estudios, la comparación del cuadro número 3 con los cuadros núms. 1 y 2 permite hacerse una idea de las diferencias en términos distributivos existentes entre Galicia y la Región Norte de Portugal. En primer lugar, destaca la diferente evolución seguida en la década de los noventa, ya que, como vimos anteriormente, los niveles de desigualdad y pobreza en Galicia no parecen haber aumentado significativamente durante este período. Y en segundo lugar, los indicadores para el año 2000 en la *Região do Norte* y 2001 en Galicia apuntan hacia la presencia de menores niveles de desigualdad y pobreza en el caso gallego, sobre todo después del notable incremento experimentado por la región portuguesa en el período 1995-2000. Resultado que traslada a escala regional las diferencias ya comentadas en la distribución de la renta de sus respectivos países.

En cualquier caso, y al margen de las diferencias de nivel, parece que en ambas regiones la principal fuente de desigualdad en la distribución de la renta son las rentas del trabajo (que en el caso portugués explican cerca del 77 por 100 de la desigualdad estimada para 1995 por Ferreira y Rodrigues, 2000), mientras que las transferencias sociales son la fuente de renta más igualadora. Además, los colectivos en los que la incidencia de la pobreza es mayor se sitúan en principalmente en el ámbito rural, y en familias numerosas o con varias personas dependientes. De igual forma, la inactividad y el bajo nivel estudios son variables que explican en buena medida el mayor riesgo de caer en la pobreza en ambas regiones.

CUADRO NÚM. 3
DESIGUALDAD Y POBREZA POR REGIONES EN PORTUGAL

| Región | Índice de Gini (porcentaje) | | | Porcentaje de pobres | | |
|----------------------------|-----------------------------|------|------|----------------------|------|------|
| | 1989 | 1995 | 2000 | 1989 | 1995 | 2000 |
| Norte | 29,9 | 30,9 | 33,1 | 17,9 | 15,4 | 18,5 |
| Centro | 29,8 | 33,5 | 32,7 | 17,0 | 21,7 | 21,9 |
| Lisboa e Vale do Tejo..... | 32,2 | 37,8 | 36,2 | 12,9 | 16,6 | 15,4 |
| Alentejo | 29,6 | 33,0 | 33,0 | 22,6 | 25,8 | 22,3 |
| Algarve..... | 29,7 | 32,3 | 32,3 | 13,8 | 17,6 | 23,7 |
| Açores..... | 36,0 | 36,1 | 36,6 | 41,0 | 31,0 | 34,0 |
| Madeira | 41,0 | 35,2 | 32,0 | 51,3 | 30,4 | 32,1 |
| Portugal..... | 31,7 | 34,7 | 34,8 | 17,6 | 18,3 | 19,1 |

Fuente: Rodrigues (2005).

NOTAS

(1) Es igualmente cierto que estas encuestas de hogares también recogen mal el extremo superior de la distribución, ya sea porque no es fácil captar a los individuos más ricos, ya porque éstos tienden a infra-declarar en mayor medida sus ingresos.

(2) Incremento que, no obstante, no es significativo estadísticamente hablando.

(3) Las siete ciudades gallegas que superan los 50.000 habitantes son: Vigo, A Coruña, Santiago de Compostela, Ourense, Ferrol, Pontevedra y Lugo.

(4) Esta escala asigna el valor 1 al primer adulto del hogar, 0,5 a cada uno de los restantes, y 0,3 a los menores. De esta forma, y a diferencia de la escala utilizada en el epígrafe anterior, que sólo tenía en cuenta el número de individuos, ahora la composición del hogar también es determinante.

(5) En el contexto nacional, si utilizamos líneas de pobreza propias para cada comunidad autónoma, Galicia se sitúa entre las que poseen un nivel de pobreza muy próximo a la media española, según se desprende de la *Encuesta de condiciones de vida* (ECV) elaborada por el INE para 2004. Sin embargo, si optamos por una línea común, fijada en el 60 por 100 de la renta mediana nacional, el nivel de pobreza de Galicia supera claramente la media en más de un punto porcentual.

(6) Véanse, por ejemplo, los trabajos de GOUVEIA y TAVARES (1995) y DEL RÍO y RUIZ-CASTILLO (1996), que, con metodologías similares, mostraron la robustez de este resultado ante diferentes opciones metodológicas en ambos países.

(7) Diferentes índices de entropía generalizada fueron utilizados en dicho trabajo, confirmando este resultado.

(8) Según las últimas estimaciones de Eurostat para 2004, el índice de Gini en Portugal sería de 0,38 (0,31 en España), y el riesgo de pobreza afectaría al 21 por 100 de sus individuos (20 por 100 en el caso español).

(9) Todas estas cifras se refieren a 1998, y se pueden encontrar en el *Anuario Estadístico Galicia-Norte de Portugal*, elaborado por las oficinas estadísticas del INE y el IGE (1999 y 2002).

(10) Este proceso ha ido acompañado de un notable incremento en el nivel de renta medio de esta región, lo que le ha permitido ascender de la cuarta a la segunda posición dentro de Portugal.

BIBLIOGRAFÍA

BOVER, O.; P. GARCÍA-PEREA, y P. PORTUGAL (2000), «Labor market outliers: Lesons from Spain and Portugal», *Economic Policy*, 31: 379-428.

BUHMANN, B.; L. RAINWATER; G. SCHMAUS, y T. SMEEDING (1988), «Equivalence scales, well-being, inequality and poverty: sensitive estimates across ten countries using the Luxembourg Income Study (LIS) database», *Review of Income and Wealth*, 34: 115-142.

CANTÓ, O.; A. R. CARDOSO, y J. F. JIMENO (2002), «Earnings inequality in Portugal and Spain: Contrasts and similarities», capítulo 2 en COHEN, D., T. PIKETTY y G. SAINT-PAUL (eds.), *The Economics of Rising Inequalities*, CEPR, Oxford University Press: 55-73.

CANTÓ, O.; C. DEL RÍO, y C. GRADÍN (2003), «La evolución de la pobreza estática y dinámica en España en el período 1985-1995», *Hacienda Pública Española / Revista de Economía Pública*, 167(4): 87-119.

DEL RÍO, C., y J. RUIZ-CASTILLO (1996), «Ordenaciones de bienestar e inferencia estadística. El caso de las EPF de 1980-81 y 1990-91», en *La desigualdad de recursos. II Simposio sobre Igualdad y Distribución de la Renta y la Riqueza*, Fundación Argentaria, Colección Igualdad, vol. 6, Madrid: 9-44.

FERREIRA, L. V., y C. F. RODRIGUES (2000), *Distribuição do rendimento, pobreza e papel das políticas redistributivas*, A Situação da Região do Norte no Domínio Social - Estudos de Avaliação e Prospectiva, Centro de Investigação sobre Economia Portuguesa (ISEG), Universidade do Porto.

FOSTER, J.; J. GREER, y E. THORBECKE (1984), «A class of decomposable poverty measures», *Econometrica*, 52 (3): 761-66.

GOTTSCHALK, P., y T. SMEEDING (1997), «Cross-national comparisons of earnings and income inequality», *Journal of Economic Literature*, V-XXXV: 633-687.

GOUVEIA, M., y J. TAVARES (1995), «The distribution of household income and expenditure in Portugal: 1989-1990», *Review of Income and Wealth*, 41(1): 1-17.

GRADÍN, C., y C. DEL RÍO (2001), *Desigualdad, pobreza y polarización en la distribución de la renta en Galicia*, monografía 11, Instituto de Estudios Económicos de Galicia - Fundación Pedro Barrié de la Maza, A Coruña.

GRADÍN, C.; C. DEL RÍO, y O. CANTÓ (2006), *La distribución de la renta en Galicia: análisis territorial de la desigualdad y la pobreza*, Centro de Investigación Económica y Financiera (CIEF) - Fundación CaixaGalicia, Santiago de Compostela.

GRADÍN, C.; O. CANTÓ; C. DEL RÍO, y F. AZPITARTE (2006), *A pobreza e a exclusión social en Galicia*, informe elaborado para la Vicepresidencia de Igualdade e Benestar Social - Xunta de Galicia.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INSTITUTO GALEGO DE ESTADÍSTICA (1999 y 2002), *Anuario Estadístico Galicia-Norte de Portugal*, Comunidade de Trabajo Galicia-Norte de Portugal, disponible en <http://www.galicia-nortept.org/anuarios.asp>.

OLIVER, J.; X. RAMOS, y J. L. RAYMOND (2001), «Anatomía de la distribución de la renta en España, 1985-1996», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, 88: 67-88.

RODRIGUES, C. F. (2005), «Distribuição do rendimento, desigualdade e pobreza: Portugal nos anos 90», tesis doctoral no publicada, Instituto Superior de Economia e Gestão de la Universidade Técnica de Lisboa, Lisboa.

COLABORADORES EN ESTE NÚMERO

ALÉN GONZÁLEZ, María Elisa. Profesora del Departamento de Organización de Empresas y Marketing de la Universidad de Vigo, doctora en Administración y Dirección de Empresas. Coordinadora del Máster en Organización y Dirección Turística de la Universidad de Vigo. Ha publicado varios artículos acerca de la calidad del servicio, la satisfacción y las intenciones de comportamiento de los consumidores.

ÁLVAREZ CORBACHO, Xoaquín. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Santiago de Compostela. Cursó estudios de Economía Pública en las universidades de York y Leicester (Inglaterra). Desde 1990 es catedrático de Economía Aplicada en la Universidad de A Coruña. Fue alcalde de O Grove (Pontevedra) y vicerrector de asuntos económicos en la Universidad de Santiago de Compostela. Su investigación se ha centrado en el federalismo fiscal, las haciendas territoriales, la economía de la educación, la economía del transporte y en cuestiones de gestión y control de las administraciones públicas. Sobre estas materias tiene publicado libros y numerosos artículos en revistas especializadas. En la actualidad es consejero del Consello de Contas de Galicia.

BANDE RAMUDO, Roberto. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Santiago de Compostela, doctor en Economía por esta misma Universidad, premio extraordinario de Doctorado y MSc in Economics por el Birkbeck College, University of London. En la actualidad es profesor contratado doctor en el Departamento de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Santiago de Compostela. Ha realizado diversas visitas de investigación en los departamentos de economía del Birkbeck College y Queen Mary University of London. Su investigación se centra en el ámbito de la economía laboral, estudiando la dinámica del desempleo desde una perspectiva tanto agregada como regional, así como el mecanismo de determinación salarial a escala regional. Ha publicado diversos trabajos en revistas como *Regional Studies*, *Revista de Estudios Regionales* y *Revista Gallega de Economía*.

CABALLERO MIGUEZ, Gonzalo. Se licenció en Ciencias Económicas y Empresariales en las especialidades de Economía Pública y Economía Industrial, obteniendo premio extraordinario de Licenciatura, y es doctor en Economía por la Universidad de Vigo. Ha sido profesor en los departamentos de Economía Aplicada y de Fundamentos del Análisis Económico, Historia e Instituciones de la Universidad de Vigo, y *Research Fellow* en el Departamento de Economía de la Washington University, en St. Louis. Ha publicado varios libros, artículos en revistas nacionales e internacionales y capítulos en obras colectivas, y ha presentado sus trabajos en conferencias de una decena de países.

CALVO SILVOSA, Anxo Ramón. Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Santiago de Compostela en 1988. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la misma Universidad en 1990. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de A Coruña en 1995. Desde 1996 es profesor titular en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de A Coruña. Es miembro del Ilustre

Colegio de Economistas de A Coruña; de AEDEM (Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa); de AECA (Asociación Española de Contabilidad y Auditoría). Vicerrector de Estrategia y Planificación Económica de la Universidad de A Coruña desde 2004, y director general de Industria, Energía e Minas desde agosto de 2005. Pertenece a los Consejos de Administración de: Reganosa, Turgalicia, Gas Galicia y Sogama. Asimismo es miembro de varios Patronatos.

CANTÓ SÁNCHEZ, Olga. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Alcalá en 1993 y doctora en Economía (Ph.D. in Economics) por el Instituto Europeo de Florencia en 1998, con una tesis doctoral sobre dinámica de la pobreza. En los últimos años ha publicado varios artículos de investigación en revistas internacionales como *International Journal of Social Welfare*, *Review of Income and Wealth* y *Applied Economics*; así como en revistas de ámbito nacional como *Hacienda Pública Española/Revista de Economía Pública* y PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA. Además, ha publicado también trabajos sobre pobreza infantil y desigualdad salarial en España en libros editados por editoriales de ámbito internacional como son Cambridge y Oxford University Press.

CARAMÉS VIÉITEZ, Luis. Catedrático de Economía Aplicada (Hacienda Pública y Sistemas Fiscales) en la Universidad de Santiago de Compostela, ha sido decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la USC, así como director del Departamento de Economía Aplicada. Profesor visitante en las universidades de Burdeos y Pau, en Francia, y en la Business School de Curitiba en Brasil. Director ejecutivo del Plan Estratégico de Santiago de Compostela. Coeditor de la *Urban Public Economics Review*, miembro del Consejo Asesor de *Hacienda Pública Española*. Ha pertenecido al Consejo de Dirección de la *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, y del Consejo de Redacción de la *Revista de Economía*. Coordinador científico del Instituto de Estudios Económicos. Ha sido miembro de la Comisión para el estudio de la Reforma de la Financiación Autonómica. Académico correspondiente de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.

CASTRO, Ana Esther. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales, es profesora titular del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Vigo. Ha publicado diversos trabajos de investigación sobre el comportamiento económico y financiero de las familias.

CIBRÁN FERRAZ, Pilar. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Santiago de Compostela. Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Vigo. Ex-decana de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Vigo. Ex-directora del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Vigo. Secretaria del Consejo de Administración de CAIXANOVA. Directora de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Vigo. Directora del I Máster de Gestión y Dirección Financiera de Empresas de la Universidad de Vigo.

DÍAZ VÁZQUEZ, Raquel. Doctora en Economía por la Universidad de Vigo. Profesora titular del Departamento de Fundamentos del Análisis Económico en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Vigo. Su investigación está centrada en el campo de la economía regional e internacional y el crecimiento. Destacan sus publicaciones sobre la concentración territorial de la inversión extranjera, en las que relaciona aspectos como las infraestructuras, la importancia de la I+D o el capital

humano. Es miembro del comité editorial de revistas internacionales de prestigio y ha recibido varios premios en diferentes congresos internacionales por su labor investigadora sobre el crecimiento económico y la localización de la inversión extranjera directa (IED).

DOCAMPO AMOEDO, Domingo. Catedrático de Universidad, Departamento de Teoría de la Señal y las Comunicaciones, Universidad de Vigo. Coautor de varios libros y más de cincuenta publicaciones internacionales en su especialidad, procesado de señales. Ha sido director de la ETS de Ingenieros de Telecomunicación y Rector en la Universidad de Vigo.

DOLDÁN GARCÍA, Xoán Ramón. Doctor en Economía por la Universidad de Santiago de Compostela en 1999. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Santiago de Compostela (USC) en 1986. Posgraduado en Economía de los Recursos Naturales y Medioambiente (Universidad de Alcalá de Henares) en 1997. Desde 2001 es profesor titular del Departamento de Economía Aplicada de la USC. Fue cofundador y formó parte del Grupo de Investigación de Economía Pesquera y Recursos Naturales de la USC. Desde septiembre de 2005 es director del Instituto Enerxético de Galicia (INEGA). Su investigación principal en la universidad se centra en el campo de la economía de los recursos naturales, con un especial interés en la economía de la energía, el análisis de flujos, la contabilización del patrimonio natural, la economía pesquera y el análisis *input-output*. Sobre estos temas ha dirigido varias tesis de doctoramiento y licenciatura. Ha participado en diversos proyectos de investigación y publicado numerosos artículos en revistas y varios libros. Además, ha participado con ponencias y/o comunicaciones en más de medio centenar de jornadas y congresos nacionales internacionales.

FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, Melchor. Doctor en Economía por la Universidad Autónoma de Barcelona. Actualmente es profesor titular en el Departamento de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Santiago de Compostela y director del Instituto Universitario de Estudios e Desenvolvemento de Galicia (IDEGA). Miembro del Consejo Científico de la Fundación Centro de Estudos Eurorrexionais Galicia-Norte de Portugal (CEER), su investigación ha girado en torno a los modelos de equilibrio general aplicado, el análisis *input-output* y la economía laboral desde una perspectiva regional. En el ámbito de la economía laboral ha estudiado el mecanismo de determinación salarial desde una perspectiva tanto sectorial como regional, así como fenómenos asociados a la formación de salarios, como la discriminación por razón de género, los bajos salarios o la existencia de curvas salariales. Ha publicado numerosos trabajos, entre otras revistas, en *Regional Studies*, *Contemporary Economic Policy*, *Economics Letters*, *Applied Economics Quarterly*, *Estadística Española*, *Revista de Economía Aplicada* y *Cuadernos Económicos del ICE*.

FERNÁNDEZ GAYOSO, Julio. (Vigo, 1931). Es presidente de CAIXANOVA desde su nombramiento en junio de 2006. Inició su carrera profesional en la Caja de Ahorros y Monte de Piedad Municipal de Vigo en el año 1948, siendo nombrado director general de dicha entidad en 1965, cargo que ha desempeñado ininterrumpidamente hasta julio de 2000, fecha en la que accedió al cargo de director general de CAIXANOVA. Es presidente de Lico-Corporación, vicepresidente del Grupo «R» y del Banco Gallego y consejero de Caser, Lico-Leasing y Ahorro Corporación Financiera. Asimismo, es miembro, entre otros, de los patronatos de la Fundación Empresa Universidad Gallega, de

la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS), del Museo de Arte Contemporáneo de Vigo (MARCO) y el Centro Gallego de Arte Contemporáneo.

FIGUEROA DORREGO, Pedro Froilán. Doctor en Ciencias Empresariales por la Universidad de Santiago de Compostela, desde octubre de 1997. Licenciado y graduado en Ciencias Económicas por la Universidad de Santiago (1979 y 1986, respectivamente). Diploma de Experto en Gestión del Conocimiento y Capital Intelectual (Diploma INTELECT) Instituto Universitario Euroforum, Universidad Complutense e IMSEAD (septiembre de 2000 a marzo de 2001). Máster en Dirección y Administración de Empresas (Executive-MBA), por la Escuela de Negocios Caixavigo (1990 a 1992). Ha sido profesor titular de Organización de Empresas en la Escuela de Empresariales de Vigo; director de Proyectos en el Máster en Gestión de Empresas de Automoción (Universidad de Vigo, PSA Peugeot-Citroën, CEAGA, CTAG) y en el Curso Superior de Internacionalización (Zona Franca de Vigo en colaboración con la Universidad de Vigo). Ha sido profesor de Dirección y Recursos Humanos en la Escuela de Negocios Caixavigo (actualmente Caixanova). Ha sido decano de la Facultad de Ciencias de la Educación de la Universidad de Vigo y director de la Escuela de Empresariales de Vigo; director de Formación y miembro del Comité de Dirección de la Escuela de Negocios Caixavigo (actualmente Caixanova); director del sistema de información y del aula de informática en la UNED de Pontevedra. Actualmente es profesor titular del Departamento de Organización de Empresas y Marketing de la Universidad de Vigo. Sus líneas principales de investigación son las siguientes: estrategia empresarial, estructura organizativa empresarial, cadenas o complejos de actividades empresariales —estrategia y organización—, planificación operativa empresarial, empresa-universo público —estrategia y organización—, planificación y promoción económica regional, y dirección en gestión del conocimiento.

GARZA GIL, María Dolores. Profesora titular en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Vigo. Su formación como economista se realizó en la Universidad de Santiago de Compostela, donde se licenció en 1990, y en la Universidad de Vigo, donde se doctoró en 1995. Ha trabajado en temas de recursos naturales y sector público. El análisis del sector pesquero ha formado continuamente parte de su labor investigadora. Ha dirigido diversos proyectos de investigación en estas áreas, publicado artículos en revistas nacionales y extranjeras, realizado varios libros en colaboración con otros autores y participado como ponente en numerosos congresos, siendo miembro del comité organizador y científico de algunos de ellos. En la actualidad es miembro del Social and Economic Sciences Group (SES) asesor del Scientific, Technical and Economical Committee for Fisheries (STECF) de la Comisión Europea.

GONZÁLEZ GONZÁLEZ, José Manuel. Gerente de Ciudad Tecnológica de Vigo. Ha sido director de Tecnología y Desarrollo Sectorial de la Xunta de Galicia y miembro de diferentes comisiones para el Desarrollo de la Sociedad de la Información de ámbito autonómico y estatal.

GONZÁLEZ GURRIARÁN, Jorge. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Sevilla. Licenciado y Graduado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Santiago de Compostela. Perito e Ingeniero Técnico Industrial por la Universidad de Vigo. Diplomado en el Programa de Dirección General del Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE). Diplomado en el Curso sobre Comunida-

des Europeas de la Escuela Diplomática (Ministerio de Asuntos Exteriores). Diploma de Experto en Gestión del Conocimiento y Capital Intelectual (Diploma INTELECT), Instituto Universitario Euroformación, Universidad Complutense e INSEAD. Ha sido director general de Planificación Económica y Coordinación de Inversiones de la Xunta de Galicia (1984-87). Responsable de coordinar la elaboración y seguimiento del Primer Plan Económico de Galicia y relaciones con la UE. Ha sido director general del Instituto Gallego de Promoción Económica IGAPE (1995). Trabajó en PSA-Peugeot-Citroën como responsable de Planificación y Control de Producción y, posteriormente, jefe de Oficina Técnica de Construcciones e Instalaciones (1965-68). Ha sido director general de una empresa de construcción naval y calderería de Vigo (Factorías Vulcanano, S.A.), comenzando su actividad en esta empresa en 1968 como director del Departamento de Estudios y Servicios Técnicos (1968-98). Director del Grupo de Investigación G4+ (OC 1). Director del Máster Universitario de Gestión de Empresas de Automoción y del Programa Superior de Formación en Internacionalización de Empresas. Catedrático de Organización de Empresas en la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de Vigo. Sus líneas de investigación se centran en los siguientes temas: estrategia empresarial, estructura organizativa empresarial, cadenas o complejos de actividades empresariales —estrategia y organización—, planificación operativa empresarial, empresa-universo público: estrategia y organización, planificación y promoción económica regional, y dirección en gestión del conocimiento.

GONZÁLEZ LAXE, Fernando. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Santiago, es catedrático de Economía Aplicada en la Universidad de A Coruña. Ha sido director general de Ordenación Pesquera y miembro del equipo negociador del Tratado de Adhesión de España a la Comunidad Europea. Ha centrado sus investigaciones en el campo de la economía pesquera y las políticas de ordenación y gestión de recursos, temas sobre los que ha publicado varios libros y artículos. En la actualidad, es director del Instituto Universitario de Estudios Marítimos. Fue presidente de la Xunta de Galicia.

GONZÁLEZ VÁZQUEZ, Encarnación. Catedrática del Departamento de Organización de Empresas y Marketing de la Universidad de Vigo. Autora de diversos artículos y proyectos de investigación en el sector de la distribución. Secretaria general de la Academia Europea de Dirección y Economía de la Empresa (AEDEM) y miembro de la junta directiva de la Asociación Española de Marketing Académico y Profesional (AEMARK). Sus principales líneas de investigación se centran en la distribución, en el estudio de la orientación al mercado y la responsabilidad social en *marketing*.

GRADÍN LAGO, Carlos. Profesor titular del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Vigo. Doctor en Economía por el IDEA de la Universidad Autónoma de Barcelona (1999). Miembro de la *Income Distribution Research Unit* (IDRU) de la Universidad de Vigo. Especialización en temas de distribución de la renta (desigualdad, pobreza, polarización y dinámica de ingresos), así como de mercado de trabajo y género o de economía pública. Autor de publicaciones en revistas de ámbito nacional e internacional como *Research on Economic Inequality*, *Journal of Economic Inequality* y *Review of Income and Wealth*, entre otras, así como de diversos estudios monográficos sobre la distribución de la renta en Galicia.

HUARTE GALBÁN, Cecilio. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Santiago de

Compostela. Profesor titular de la Universidad de Vigo. Ex-vice decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Vigo. Secretario del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Vigo. Director del II Máster de Gestión y Dirección Financiera de Empresas de la Universidad de Vigo. Miembro del equipo de investigación de la cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Vigo.

LAGE PICOS, Xesús A. Licenciado en Sociología por la Universidad Complutense, y doctor en Sociología por la Universidad de Santiago de Compostela. Su trayectoria profesional y académica ha estado vinculada a la investigación de las características de la propiedad del monte, la cultura y el sector forestal. Fue miembro del Equipo de Investigaciones Socioforestales de la Asociación Forestal de Galicia de Propietarios de Montes, y del equipo técnico redactor del Plan Forestal de Galicia. En la actualidad es profesor titular de Sociología en la Universidad de Vigo.

LAGO PEÑAS, Santiago. Premio extraordinario de doctorado por la Universidad de Santiago de Compostela. Profesor titular del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Vigo. Ha sido investigador y profesor visitante en distintas universidades y centros de investigación: Observatoire Français des Conjonctures Economiques (Sciences-PO), Queen's University, Acadia University, University of Alberta, Université de Rennes I y Universität Freiburg, entre otros. Autor de más de 30 artículos publicados en revistas especializadas españolas y extranjeras, como: *Public Choice*, *Applied Economics*, *Economics and Politics*, *Environment and Planning C: Government and Policy*, *Revue de l'OFCE*, *Hacienda Pública Española* y *Cuadernos de Información Económica*. Ha sido miembro del Consello Económico e Social de Galicia, presidente del Accessibility Working Group de la Atlantic Transnational Network of Economic and Social Partners (www.rta-atn.org) y asesor de la Consellería de Economía e Facenda de la Xunta de Galicia.

LOSADA ÁLVAREZ, Abel. (Ourense, 1964). Doctor en Economía por la Universidad de Santiago de Compostela. Profesor titular de Historia e Instituciones Económicas en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Vigo. Especialista en demografía, economía de la población y migraciones. Ha publicado diversas monografías y sus trabajos se han publicado en diferentes revistas nacionales e internacionales. Subdirector del Centro de Estudios de Población y Análisis de las Migraciones (CEPAM), subdirector de *Migratio*, *Revista de Poboación e Migracións* y secretario de la Fundación Inicativas 21.

PARDELLAS DE BLAS, Xulio. Es profesor titular de Economía Aplicada en la Universidad de Vigo. Es presidente de la Asociación Galega de Ciencia Regional (AGCR) y vocal directivo da Asociación de Expertos e Investigadores en Turismo (AECIT). Sus líneas de investigación se centran en el desarrollo local y en la economía del turismo. Ha publicado numerosos libros como autor, coautor y director, y ha colaborado en varias revistas como *Cuadernos de Turismo*, *Estudios turísticos*, *Investigaciones Regionales*, *Revista Galega de Economía*, *Tourism Análisis*, *Estudos Regionais*, *Annals of Tourism Research* y *Boletín del Instituto Andaluz del Patrimonio Histórico*.

PEGO ALONSO, José Luis. Director general de Caixa nova, es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Santiago de Compostela. Ha sido profesor en las facultades de Ciencias Económicas y Empresariales de las universidades de Santiago de Com-

postela y de Vigo. Asimismo, es profesor de Teoría Económica en la UNED de Pontevedra. Miembro del Consejo de Administración de diferentes empresas: Banco Gallego, Pescanova, Certum, etc. pertenece al Patronato de diversas fundaciones como la Fundación MARCO, Fundación Arao, y Fundación Galicia Emigración, entre otras. Es miembro de la Xunta de Gobierno del IDEGA, del Consejo Económico y Social de Vigo y de la Comisión de Seguimiento de la Cátedra de Empresa Familiar de las universidades de Vigo, La Coruña y Santiago de Compostela.

RÍO OTERO, Coral del. Doctora en Economía por la Universidad Carlos III de Madrid (1996). En la actualidad es profesora titular en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Vigo. Su campo de especialización es la distribución de la renta y los aspectos relacionados con el género y el mercado de trabajo. Algunos de sus trabajos aparecen recogidos en revistas de ámbito nacional e internacional como *Investigaciones Económicas*, *Revista de Economía Aplicada*, *Hacienda Pública Española*, *Spanish Economic Review*, *Social Choice and Welfare*, *Review of Income and Wealth* o *Research on Economic Inequality*. También es autora de diversos trabajos sobre distribución de la renta en Galicia.

RODRÍGUEZ COMESAÑA, Lorenzo. Profesor del Departamento de Organización de Empresas y Marketing de la Universidad de Vigo. Trabajó en empresas de distribución en varios sectores antes de incorporarse a tiempo completo a la universidad. Ha publicado varios trabajos acerca del sector de distribución minorista, sector sobre el que ha realizado su tesis doctoral estudiando la localización de establecimientos de joyería. Sus principales líneas de investigación se centran en la distribución comercial, comportamiento del consumidor y marketing turístico.

TEIXEIRA, José Francisco. Doctor en Economía, es profesor titular del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Vigo. Ha publicado diversos trabajos de investigación sobre historia económica y política económica de Suecia, pensamiento económico y temas financieros.

VARELA LAFUENTE, Manuel María. Catedrático de Economía Aplicada en la Universidad de Vigo. Ha desarrollado su trabajo de investigación en el campo de la economía de los recursos naturales, y muy especialmente en el de la economía de la pesca. Sus trabajos, individuales o en grupo, han sido objeto de diferentes publicaciones en libros o revistas científicas especializadas y de ámbito tanto nacional como internacional. Ha dirigido también diversos proyectos de investigación, tanto como resultado de convocatorias públicas (españolas o europeas), como por convenios con diferentes instituciones públicas y privadas, nacionales y extranjeras. Ha participado en numerosos congresos y ha sido miembro del comité organizador y científico de varios de ellos.

VÁZQUEZ BARQUERO, José Ángel. (Ourense, 1960). Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Profesor titular de Escuela Universitaria de Fundamentos del Análisis Económico en la Facultad de Ciencias Empresariales y Turismo en el Campus de Ourense, de la Universidad de Vigo.

VILLANUEVA VILLAR, Mónica. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Vigo. Profesora asociada de la Universidad de Vigo. Miembro del equipo de investigación de la cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Vigo.

CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS

BANCAJA (Caja de Ahorros de Valencia, Castellón y Alicante). Castellón.
BBK (Bilbao Bizkaia Kutxa). Bilbao.
CAI (Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón). Zaragoza.
CAIXA CATALUNYA (Caixa d'Estalvis de Catalunya). Barcelona.
CAIXA DE GIRONA (Caixa d'Estalvis de Girona). Gerona.
CAIXA DE MANLLEU (Caixa d'Estalvis Comarcal de Manlleu). Manlleu (Barcelona).
CAIXA GALICIA (Caja de Ahorros de Galicia). La Coruña.
CAIXA LAIETANA (Caixa d'Estalvis Laietana). Mataró (Barcelona).
CAIXA MANRESA (Caixa d'Estalvis de Manresa). Manresa (Barcelona).
CAIXA ONTINYENT (Caja de Ahorros y M.P. de Ontinyent). Ontinyent (Valencia).
CAIXA PENEDÈS (Caixa d'Estalvis del Penedès). Vilafranca del Penedès (Barcelona).
CAIXA SABADELL (Caixa d'Estalvis de Sabadell). Sabadell (Barcelona).
CAIXA TARRAGONA (Caixa d'Estalvis de Tarragona). Tarragona.
CAIXA TERRASSA (Caixa d'Estalvis de Terrassa). Terrassa (Barcelona).
CAIXANOVA (Caja de Ahorros de Vigo, Ourense e Pontevedra). Vigo (Pontevedra).
CAJA CANARIAS (Caja General de Ahorros de Canarias). Santa Cruz de Tenerife.
CAJA CANTABRIA (Caja de Ahorros de Santander y Cantabria). Santander.
CAJA CÍRCULO DE BURGOS (Caja de Ahorros y M.P. del Círculo Católico de Obreros de Burgos). Burgos.
CAJA DE ÁVILA (Caja de Ahorros de Ávila). Ávila.
CAJA DE BADAJOZ (M.P. y Caja General de Ahorros de Badajoz). Badajoz.
CAJA DE BURGOS (Caja de Ahorros Municipal de Burgos). Burgos.
CAJA DE EXTREMADURA (Caja de Ahorros y M.P. de Extremadura). Cáceres.
CAJA DE GUADALAJARA (Caja de Ahorro Provincial de Guadalajara). Guadalajara.
CAJA DE JAÉN (Caja Provincial de Ahorros de Jaén). Jaén.
CAJA DUERO (Caja de Ahorros de Salamanca y Soria). Salamanca.
CAJA ESPAÑA (Caja España de Inversiones, C.A. y M.P.). León.
CAJA GRANADA (Caja General de Ahorros de Granada). Granada.
CAJA MADRID (Caja de Ahorros y M. P. de Madrid). Madrid.
CAJA MURCIA (Caja de Ahorros de Murcia). Murcia.
CAJA NAVARRA (Caja de Ahorros y M.P. de Navarra). Pamplona.
CAJA RIOJA (Caja de Ahorros de La Rioja). Logroño.
CAJA SAN FERNANDO (Caja de Ahorros de San Fernando de Sevilla y Jerez). Sevilla.
CAJA SEGOVIA (Caja de Ahorros y M.P. de Segovia). Segovia.
CAJA SUR (Caja de Ahorros y M.P. de Córdoba). Córdoba.
CAJASTUR (Caja de Ahorros de Asturias). Oviedo.
CAM (Caja de Ahorros del Mediterráneo). Alicante.
CCM-CAJA CASTILLA LA MANCHA (Caja de Ahorros de Castilla La Mancha). Cuenca.
COLONYA CAIXA POLLENÇA (Caja de Ahorros de Pollença). Pollença (Islas Baleares).
EL MONTE (M.P. y Caja de Ahorros de Huelva y Sevilla). Sevilla.
IBERCAJA (Caja de Ahorros y M.P. de Zaragoza, Aragón y Rioja). Zaragoza.
KUTXA (Caja de Ahorros y M.P. de Gipuzkoa y San Sebastián). San Sebastián.
LA CAIXA (Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona). Barcelona.
LA CAJA DE CANARIAS (Caja Insular de Ahorros de Canarias). Las Palmas de Gran Canaria.
SA NOSTRA (Caja de Ahorros y M.P. de las Baleares). Mallorca.
UNICAJA (M.P. y Caja de Ahorros de Ronda, Cádiz, Almería, Málaga y Antequera). Málaga.
VITAL KUTXA (Caja de Ahorros de Vitoria y Álava). Vitoria.

PUBLICACIONES DE LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Últimos números publicados:

PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

- N.º 110. Sistemas financieros comparados
N.º 111. Análisis de coyuntura. Instrumentos e interpretación

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

- N.º 88. Integración y consolidación financiera en Europa
N.º 89. El capital riesgo y sus sociedades gestoras

PANORAMA SOCIAL

- N.º 3. Infancia y juventud: Nuevas condiciones, nuevas oportunidades
N.º 4. Envejecimiento y pensiones: La reforma permanente

ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

- N.º 21. La Raya Ibérica. Centro-Sur

CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

- N.º 195. Los perfiles del Presupuesto
N.º 196. Comunidades autónomas: aprendiendo a crecer

ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN

EN INTERNET: <http://www.funcas.es/>

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Caballero de Gracia, 28. 28013 Madrid. Teléf. 91 596 54 81
suscrip@funcas.es

AÑO 2007

Deseo suscribirme a:

| | Euros |
|--|-------|
| <input type="checkbox"/> <i>Papeles de Economía Española</i> | 55,00 |
| Números sueltos | 17,00 |
| <input type="checkbox"/> <i>Perspectivas del Sistema Financiero</i> | 48,00 |
| Números sueltos | 17,00 |
| <input type="checkbox"/> <i>Cuadernos de Información Económica</i> | 66,00 |
| Números sueltos | 13,00 |
| <input type="checkbox"/> <i>Panorama Social</i> (dos números) | 25,00 |
| Números sueltos | 15,00 |
| <input type="checkbox"/> <i>Estudios de la Fundación</i> (un ejemplar) | 13,00 |

(más gastos de envío)

El pago lo efectuaré:

- Contra reembolso del primer envío Giro postal núm. Cheque bancario

Nombre o razón social

Profesión, actividad o departamento

Domicilio Teléfono

Ciudad C.P. Provincia o país

Fecha

- Domiciliación bancaria

Muy Sres. míos: Ruego carguen hasta nuevo aviso los presentes recibos que les presentará

LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS a mi nombre
en la siguiente cuenta corriente o libreta de ahorros:

Firma o sello. 

| | | | |
|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Entidad | Oficina | DC | Núm. de Cuenta |
| <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

Para mayor rapidez envíe su pedido por FAX: 91 596 57 96

